Л. М. Кантор

Ценообразование в СССР

ЭКОНОМИКА
1964

Л. М. КАНТОР

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СССР

ИЗДАТЕЛЬСТВО „ЭКОНОМИКА"

Москва — 1964

Настоящая книга доктора экономических наук Л. М. Кантора ставит своей задачей в сжатой форме охарактеризовать действующую систему ценообразования в СССР и определить основные пути ее улучшения. Последовательно характеризуются оптовые цены на продукты промышленности, особенности ценообразования в добывающей промышленности, заготовительные цены на продукцию сельского хозяйства, розничные цены, транспортные тарифы. В работе излагаются основные вопросы теории ценообразования и принципы построения системы цен в СССР. При изложении автор придерживается той точки зрения, что в основе цены должна лежать правильно исчисленная себестоимость. В работе дается также критический разбор других точек зрения, высказываемых в процессе обсуждения проблем совершенствования ценообразования.

Книга предназначена главным образом для работников плановых органов, совнархозов и предприятий, занимающихся планированием себестоимости и цен. Она может быть также использована преподавателями и учащимися экономических вузов при прохождении курса ценообразования.

Все замечания и желательные дополнения издательство просит направлять по адресу: *Москва, И-139 Дьяковский пер., 4, Издательство «Экономика».*

ВВЕДЕНИЕ

Построение научно обоснованной системы цен на средства производства и предметы потребления является одной из наиболее актуальных задач социалистического народного хозяйства. В нее упираются все основные, жизненно важные проблемы дальнейшего экономического развития страны — пропорционального развития народного хозяйства, темпов роста производства, накопления, себестоимости, хозяйственного расчета, денежного обращения. В то же время эта задача не только актуальна, но и весьма сложна. Вопросы ценообразования принадлежат к мало исследованным вопросам экономической науки. И разрешение их требует объединенных усилий многих ученых-экономистов.

Советские экономисты должны разработать теоретические основы и конкретную методику ценообразования в СССР, которая, исходя из объективных законов социалистического общества, давала бы плановым работникам оружие в своей практической работе по установлению цен. Такая методика тем более необходима, что планирование цен стало самостоятельной, притом значительной областью планово-экономической работы. Планирование цен осуществляют как центральные плановые органы, так и совнархозы, облисполкомы, предприятия, а численность работников, практически занимающихся ценообразованием, исчисляется многими тысячами. Поэтому особенно важно обеспечить единые принципы планирования цен по всему Советскому Союзу.

Научно обоснованные цены — это такие цены, которые базируются на определенных принципах и устанавливаются в соответствии с объективными требованиями экономического развития социалистического общества. К научно обоснованным ценам предъявляются следующие основные требования: чтобы они отражали общественно необходимые затраты труда, обеспечивали возмещение издержек производства и обра-

щения и известную прибыль каждому нормально работающему хозрасчетному предприятию. Только при этих условиях возможно планомерное, пропорциональное развитие народного хозяйства, укрепление хозяйственного расчета на предприятиях и обеспечение необходимых масштабов социалистического накопления.

Обоснованность цен, однако, не значит, что они устанавливаются автоматически в соответствии с объективными законами. В действительности цены определяются при активной, регулирующей роли социалистического государства, которое учитывает экономические законы социализма в своей практической деятельности. Было бы неправильным отказаться от использования категории цены для разрешения важных задач коммунистического строительства. Это значит, что может быть дифференцированный подход при установлении оптовых цен и розничных, закупочных цен колхозов и сдаточных цен совхозов, цен на средства производства и предметы широкого потребления, а также цен на отдельные виды средств производства и предметов потребления. Поскольку с техническим прогрессом общественно необходимые затраты труда снижаются, цены должны время от времени пересматриваться. В Программе Коммунистической партии Советского Союза указывается: «Следует постоянно улучшать систему цен, приводя ее в соответствие с задачами коммунистического строительства, с техническим прогрессом, ростом производства и потребления, уменьшением производственных издержек» [1].

Установление научно обоснованных цен и тарифов является важной предпосылкой улучшения планового руководства народным хозяйством и укрепления хозяйственного расчета во всех звеньях управления производством.

---

[1] Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 90.

1
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЦЕНЫ

1. Роль цены в социалистическом обществе

Цена играет огромную роль в развитии народного хозяйства СССР. Она связана с действием закона стоимости и существованием товарно-денежных отношений. Поскольку при социализме существует товарное производство и товарное обращение, советская экономика не может обойтись без категории цены. Поэтому она необходима будет на протяжении всего периода строительства коммунистического общества. Лишь с переходом к коммунистической системе распределения товарно-денежные отношения экономически изживут себя и отомрут. Тогда отпадет и надобность в цене.

В условиях социалистической экономики особенно велико значение цены для планирования народного хозяйства. Определение объема производства страны и каждого отдельного предприятия непосредственно связано с ценами. Денежная оценка продукции необходима для установления отраслевой структуры и темпов развития промышленности и всего народного хозяйства.

Цена необходима также для измерения и планирования производительности труда, которая характеризуется количеством продукции, выработанной в среднем на одного работающего (или в единицу рабочего времени). Правда, производительность труда может измеряться и в натуральном выражении, но при таком методе измерения производительности труда планирование ее ограничивается пределами однородного производства. Планирование производительности труда и определение ее динамики в масштабе отраслей промышленно-

сти и тем более всей промышленности страны возможны лишь при денежном, ценовом выражении продукции.

Точно так же при помощи измерения продукции и услуг в ценах разрешаются другие задачи планирования народного хозяйства, в частности планирование национального дохода и распределение его на фонд накопления и фонд потребления, планирование объема и структуры капитальных вложений, определение эффективности капитальных вложений и внедрения новой техники, планирование объема и структуры основных фондов, их износа и амортизации, определение нормативов оборотных средств, планирование прибыли и рентабельности производства.

Поэтому поставленная ноябрьским (1962 г.) Пленумом ЦК КПСС задача решительного повышения научного уровня планирования народного хозяйства теснейшим образом связана с усовершенствованием системы ценообразования в СССР. Установление научно обоснованных цен и тарифов является важной предпосылкой улучшения планового руководства народным хозяйством.

Велика роль цены при экономических взаимоотношениях между государственной промышленностью и колхозным производством. Взаимное отчуждение продуктов своего труда происходит посредством денег, и поэтому реализуемые товары должны иметь цену. Уровень цен на продукты промышленности должен быть увязан с ценами на продукты сельского хозяйства. В докладе на июньском (1958 г.) Пленуме ЦК КПСС товарищ Н. С. Хрущев, касаясь вопроса об установлении экономически обоснованных цен на сельскохозяйственные продукты, отметил, что «именно в решении проблемы цен должна во всей полноте проявиться гибкость нашей политики, умение правильно сочетать интересы государства и колхозов, развития промышленности и сельского хозяйства, интересы рабочего класса и крестьянства, всего советского народа» [1].

Поскольку действие закона стоимости не ограничивается сферой товарного обращения, а распространяется также на производство, категория цены необходима и в экономическом обороте внутри самой государственной промышленности, во взаимоотношениях между предприятиями и хозяйственными организациями. С ней тесно связана система хозяйственного

[1] Материалы июньского (1958 г.) Пленума ЦК КПСС, Госполитиздат, 1958, стр. 32.

расчета, на условиях которого работают промышленные предприятия. Хозяйственный расчет требует стоимостного учета затрат на производство и результатов производства и обусловливает реализацию продукции по определенным ценам. Он основан на возмещении расходов предприятий собственными доходами и направлен на всемерное улучшение хозяйственного руководства и обеспечение рентабельности производства.

На этом основании снабжение предприятий средствами производства и сбыт готовой продукции происходят по единым ценам на одинаковые изделия. Только при наличии твердо фиксированных единых цен на средства производства и готовую продукцию себестоимость может выражать затраты отдельного предприятия, определять его организационные, технические и экономические особенности, характеризовать качество его работы.

В соответствии с требованиями хозрасчета уровень цен на продукты промышленности должен обеспечить каждому нормально работающему предприятию возмещение всех его затрат на производство и получение определенной доли прибыли. При таких условиях увеличение объема и повышение темпов производства обеспечивают рост накоплений, а правильно построенная система цен стимулирует выполнение и перевыполнение планов производства.

Особо важное значение имеет категория цены для себестоимости продукции, так как в условиях социалистического хозяйства между себестоимостью продукта и ценой на него существует тесная, прямая, притом взаимная связь. Эта связь устанавливается в самом процессе планирования.

Уровень цен на отдельные виды продукции определяется прежде всего исходя из затрат на их производство. Себестоимость — важнейший элемент цены, и установление цен на продукты промышленности и сельского хозяйства происходит на основе их плановой себестоимости.

Вместе с тем сама по себе себестоимость продукции в значительной мере определяется уровнем цен на средства производства. Цена — важнейшее условие калькуляции себестоимости: для планирования и учета себестоимости предметы труда и средства труда должны иметь определенную цену. В отраслях легкой и пищевой промышленности, в себестоимости продукции которых затраты сырья, материалов, топлива и энергии составляют 70—80% и более, уровень цен на предметы труда является важнейшим фактором, определяющим уровень себестоимости продукции. В металлургической промыш-

ленности большое влияние на уровень себестоимости продукции оказывают цены на руду и уголь, в машиностроении — на черные и цветные металлы, в электроэнергетике — на топливо. Поэтому правильное построение системы цен необходимо и в интересах планирования и учета себестоимости продукции.

Снижение цен на продукты промышленности и транспортных тарифов является важным средством воздействия социалистического государства на уровень себестоимости промышленной продукции и услуг транспорта.

В то же время снижение себестоимости продукции является предпосылкой, основным условием снижения цен. Снижение себестоимости необходимо для того, чтобы снижение цен не явилось фактором сокращения прибыли в народном хозяйстве.

В связи с этим цена является базой планирования прибыли. При данном уровне себестоимости продукции прибыль и рентабельность предприятий изменяются соответственно изменению уровня цен.

Цена является одним из важнейших орудий экономической политики социалистического государства. С помощью механизма ценообразования государство осуществляет важные мероприятия по обеспечению роста производства, технической реконструкции народного хозяйства, повышению качества продукции, регулированию спроса на отдельные ее виды. Планирование цен должно стимулировать развитие производительных сил, содействовать росту социалистического накопления, приближению промышленности к источникам сырья и районам потребления, повышению материального благосостояния трудящихся.

Поэтому необходимо систематически совершенствовать систему планового ценообразования для обеспечения роста производства, укрепления хозяйственного расчета и улучшения качественных показателей работы предприятий. «Без правильного решения проблемы ценообразования и установления научно обоснованных цен нельзя устранить многие серьезные недостатки в планировании производства, осуществить полный хозяйственный расчет и обеспечить условия для рентабельной работы предприятий» [1].

---

[1] Н. С. Хрущев, Развитие экономики СССР и партийное руководство народным хозяйством, Госполитиздат, 1962, стр. 63—64.

2. Цена и стоимость

Марксизм-ленинизм учит, что цена есть денежное выражение стоимости товара, денежное название овеществленного в товаре труда. Согласно закону стоимости, обмен товаров совершается в соответствии с количеством общественно необходимого труда, затраченного на их производство. Следовательно, в цене товаров должны найти отражение общественные затраты труда на их производство. Цена «как показатель величины стоимости товара есть в то же время показатель его менового отношения к деньгам» [1]. Другими словами, цена приравнивает товары к определенному количеству денег и является выражением количественных пропорций, в которых товары обмениваются на деньги.

В связи с этим цена товара может не совпасть с его стоимостью, поскольку в меновом отношении товара к деньгам выражаются как величина стоимости товара, так и конкретные условия его реализации. К. Маркс указывает, что «возможность количественного несовпадения между ценою и величиною стоимости, или возможность отклонения цены от величины стоимости, заключена уже в самой форме цены» [2].

И, действительно, совпадение цены со стоимостью довольно редкое явление. Обычно цена товара отклоняется от его стоимости то вверх, то вниз. Отклонение цен товаров от их стоимостей происходит как при капитализме, так и при социализме. Но при разных общественных условиях это отклонение происходит неодинаково, по разным причинам и различным путем.

В условиях капитализма отклонения рыночных цен от рыночных стоимостей — стихийный процесс и определяются эти отклонения прежде всего и главным образом постоянными нарушениями равновесия между спросом и предложением товаров. Совпадение цен товаров с их стоимостями возможно лишь тогда, когда масса товаров, выбрасываемых на рынок, соответствует общественной потребности в них. Под общественной же потребностью в товарах К. Маркс понимает такое количество их, за которое общество способно уплатить рыночную стоимость, т. е. платежеспособный спрос. Но при капитализме спрос и предложение «в действительности никогда не покрывают друг друга или если и покрывают, то только слу-

[1] К. Маркс, Капитал, т. I, 1955, стр. 108.
[2] Там же, стр. 109.

чайно, следовательно с научной точки зрения этот случай должен быть = 0, должен рассматриваться как несуществующий» [1], ибо соответствие спроса и предложения предполагает соответствие, пропорциональность в развитии отдельных отраслей материального производства. При капитализме же «пропорциональность отдельных отраслей производства выступает из диспропорциональности как постоянный процесс» [2]. Иными словами, для капитализма характерной чертой является не пропорциональность, а диспропорциональность, поскольку распределение общественного капитала между различными сферами производства происходит путем стихийной конкуренции между отдельными частными собственниками.

В условиях развитого капитализма, когда происходит образование для всех отраслей единой, средней нормы прибыли и стоимость принимает превращенную форму цены производства, товары, произведенные в отраслях с низким органическим строением капитала, продаются ниже их стоимости и, наоборот, товары, произведенные в отраслях с высоким органическим строением капитала, реализуются по ценам выше их стоимости. Теперь уже цена производства, величина которой отклоняется от стоимости, является тем стержнем, вокруг которого в конечном счете колеблются рыночные цены товаров, т. е. цены, по которым товары фактически продаются и покупаются на рынке. Колебания рыночных цен в свою очередь определяются соотношением спроса и предложения. Весь этот стихийный процесс капиталистического ценообразования порождает постоянное несоответствие цены со стоимостью.

Сама по себе конкурентная борьба капиталистов и их объединений, особенно на международном рынке, стремление вытеснить своих конкурентов вызывают падение цен на отдельные товары. Известны многочисленные случаи реализации товаров за границей по так называемым демпинговым ценам, т. е. по ценам ниже издержек производства.

Вследствие отклонения рыночных цен от рыночных стоимостей происходит перелив капитала и труда из отраслей, где цена ниже стоимости, в отрасли, где цена выше стоимости. В результате расширяется производство и увеличивается предложение недостаточных товаров, а производство избыточных товаров сокращается. В дальнейшем, однако, вновь создаются несоответствия между спросом и предложением отдельных

---

[1] К. Маркс, Капитал, т. III, 1955, стр. 197.
[2] Там же, стр. 267.

товаров и возникают новые отклонения цен от стоимостей. Поэтому *несоответствие цены со стоимостью является закономерностью капиталистического хозяйства.*

Таким образом, отклоняясь от стоимости, цена все же возвращается к стоимости, колеблется вокруг стоимости, подчиняется в своем движении изменениям стоимости. Закон стоимости управляет движением цен при капитализме. «Где падает рабочее время, необходимое для производства товара, падают и цены; где оно повышается, повышаются при прочих равных условиях и цены» [1]. Если цены отдельных товаров отклоняются от их стоимости, то продукция всех отраслей и сфер производства, взятая в целом, продается по ее стоимости. Поскольку при капитализме товары продаются по ценам производства и норма прибыли во всех сферах производства одна и та же, «сумма прибыли всех различных сфер производства должна быть равна сумме прибавочной стоимости, и сумма цен производства всего общественного продукта должна быть равна сумме его стоимости» [2]. *Соответствие суммы цен производства всех товаров совокупной их стоимости является законом капиталистического хозяйства.*

В эпоху монополистического капитализма механизм цен несколько отличается от процесса ценообразования в условиях свободной конкуренции. В эту эпоху товары продаются по так называемым монопольным ценам, которые выше стоимости и обеспечивают монополиям более высокую, чем средняя, прибыль, т. е. сверхприбыль. Но наличие монопольных цен не отменяет закона стоимости. Если одни товары продаются по монопольно высоким ценам, то другие — по ценам ниже стоимости. Иными словами, в эпоху империализма — так же, как и при домонополистическом капитализме, — сумма цен всех товаров равна совокупной их стоимости.

Коренным образом отличается ценообразование в условиях социалистического хозяйства. В отличие от капитализма, где уровень цен складывается на основе стихийных факторов, в социалистическом обществе цены планируются, устанавливаются централизованно плановыми и хозяйственными органами. При этом планирование цен в СССР исходит прежде всего из средне отраслевой себестоимости, составляющей основной элемент цены.

Возможность планомерного установления цен является большим преимуществом социалистической экономики перед

[1] К. Маркс, Капитал, т. III, 1955, стр. 184.
[2] Там же, стр. 180.

капиталистической. Благодаря тому что средства производства являются в СССР общественной собственностью, а в преобладающей части — государственной, всенародной собственностью, Советское государство имеет возможность планомерно развивать народное хозяйство и планомерно устанавливать цены как на средства производства, так и на предметы личного потребления.

Но планирование цен отнюдь не означает установление цен отдельных товаров в точном соответствии с их стоимостью. Больше того, возможность отклонения уровня цен товаров от их стоимости является предпосылкой государственного регулирования цен, условием планомерного использования механизма ценообразования для разрешения конкретных задач развития социалистического народного хозяйства. Другими словами, и в социалистическом хозяйстве цена каждого отдельного товара может отклоняться от его стоимости. Хотя определение цены как денежного выражения стоимости товара сохраняет свою силу и при социализме, объективно отнюдь не требуется полного совпадения цен отдельных товаров с их стоимостями. Планирование цен товаров с известным отклонением от их стоимости — обычное явление.

Можно указать на следующие конкретные формы отклонения цены от стоимости в СССР, которые носят не случайный, а устойчивый характер:

установление цен на средства производства без налога с оборота, т. е. ниже их стоимости;

установление цен на продукцию добывающей промышленности — единых в том или ином экономическом районе, исходя из средних затрат на производство, т. е. без учета дифференциальной ренты;

установление цен на некоторые продукты промышленности на уровне их себестоимости;

установление на некоторые виды промышленной продукции планово-убыточных цен, т. е. ниже себестоимости [1];

установление на предметы роскоши и на некоторые продукты, потребление которых государство стремится ограни-

[1] В случае установления на изделие планово-убыточной цены государство выдает соответствующим предприятиям дотацию для покрытия убытка. Но получение дотации не соответствует требованиям хозрасчета, не стимулирует рациональную организацию хозяйства и снижение себестоимости продукции. Установление планово-убыточных цен не стимулирует и рост производства, так как, чем больше выпускается продукции, тем больше убытка. Поэтому планово-убыточные цены могут устанавливаться лишь в исключительных случаях.

чить (например, табак, водка), относительно высоких цен — значительно выше их стоимости.

Некоторые советские экономисты считают, что и для социалистического общества обязательно равенство суммы цен товаров и суммы их стоимостей. Отклонение цен от стоимости, говорят они, возможно лишь по отдельным товарам, для всего же общественного продукта должно быть, как и при капитализме, полное соответствие суммы цен общественной его стоимости [1]. Если бы вся масса производимой продукции, утверждают они, продавалась по ценам ниже ее стоимости, то общество не возместило бы общественных издержек производства, которые составляют стоимость продукции. Поскольку в СССР цены на средства производства установлены ниже их общественной стоимости (без налога с оборота, составляющего часть чистого дохода общества), цены на предметы потребления должны быть выше их стоимости.

Рассмотрим прежде всего фактические данные о динамике цен и стоимостей в СССР. Многолетний опыт Советского Союза по планированию цен дает веские основания для установления необходимых закономерностей. Правда, измерение стоимости товаров прямо не производится. Но косвенно об этом можно заключить по динамике производительности труда, учитывая, что «производительность труда стоит в обратном отношении к создаваемой им стоимости» [2].

За последние 22 года (1962 г. по сравнению с 1940 г.) производительность труда в промышленности СССР возросла (в расчете на одного работающего) более чем в 3 раза. Учитывая, что в СССР рост производительности труда происходит главным образом за счет автоматизации и механизации производственных процессов, усовершенствования технологии и улучшения организации производства, можно считать, что стоимость промышленной продукции значительно снизилась. Между тем уровень цен в настоящее время лишь приближается к уровню 1940 г., причем оптовые цены на средства производства уже достигли довоенного уровня, розничные же цены на предметы потребления еще заметно превышают его [3].

---

[1] См. «Вопросы экономики» № 10, 1956, стр. 115; № 2, 1957, стр. 85.

[2] К. Маркс, Капитал, т. II, 1955, стр. 147.

[3] В 1962 г. средний индекс государственных розничных цен составлял по отношению к 1940 г. 140%, в том числе на продовольственные товары — 150%, а на непродовольственные — 129%.

Таким образом, динамика цен не совпадает с динамикой стоимостей, причем движение цен и движение стоимости промышленной продукции не совпадают не только по отдельным годам, но и в целом за длительный период.

Разрыв между движением цен на промышленную продукцию и движением ее стоимости объясняется прежде всего тем, что снижение себестоимости промышленной продукции не совпадало со снижением ее стоимости, в отдельные же годы себестоимость продукции даже повышалась. Так, в 1940 г. себестоимость сравнимой промышленной продукции повысилась на 2,1%, в 1945 г. — на 0,9, в 1946 г. — на 4,7, в 1947 г. — на 5,8, в 1949 г. — на 18,8%.

Снижение себестоимости продукции не может в точности следовать за ростом производительности труда, так как вместе с ростом производительности труда растет и денежная заработная плата. Цена же должна возмещать предприятиям их затраты на производство и обеспечивать известный процент прибыли.

В связи с этим цена не может снижаться в той же мере, что и стоимость. В противном случае это подорвет систему хозрасчета и приведет к снижению социалистического накопления. Отсюда следует, что *непосредственно экономической основой снижения цен является не снижение стоимости, а снижение себестоимости продукции.*

Установленный К. Марксом для капитализма закон равенства суммы цен производства всего общественного продукта и совокупной его стоимости нельзя механически распространить на социалистическое общество. При социализме не действует закон средней нормы прибыли и сама категория цены производства отсутствует. В отличие от капитализма, где средства производства реализуются на рынке на равных основаниях с предметами потребления, в социалистическом обществе средства производства преимущественно распределяются между социалистическими предприятиями по планам материально-технического снабжения на основе материальных балансов и планов распределения. Поэтому они отнюдь не обязательно должны передаваться предприятиям — потребителям по полной общественной стоимости. Поскольку социалистическое государство является одновременно и продавцом, и покупателем средств производства, оно ничего не теряет на реализации средств производства по ценам ниже стоимости. В связи с этим социалистическое государство может откло-

нять — в определенных пределах — уровень цен на средства производства от их стоимости [1].

Если исходить из необходимости для социализма полного соответствия суммы цен на средства производства и предметы потребления сумме их стоимости, то цены на предметы потребления должны устанавливаться *значительно выше* их стоимости, поскольку цены на средства производства установлены ниже стоимости. Но это означало бы регламентирование постоянного отрыва цен на предметы потребления от их стоимости. Если учесть при этом, что средства производства уже сейчас преобладают в общем объеме промышленного производства и что удельный вес их систематически повышается, то нужно признать, что на протяжении десятков лет цены на предметы потребления все больше и больше отрывались бы от затрат общественно необходимого труда на их производство, поскольку разрыв между уровнем цен на предметы потребления и их стоимостью должен быть таким, чтобы покрывать недоучет стоимости в ценах на средства производства. Между тем цены на предметы потребления не могут устанавливаться в значительном отрыве от общественной стоимости. В отличие от средств производства, реализация предметов потребления происходит через торговую сеть и сопровождается сменой собственников — из государственной собственности они переходят в личную собственность трудящихся.

Кроме того, постоянный и все более усиливающийся отрыв цен на предметы потребления от их общественной стоимости противоречит требованию повышения реальной заработной платы и улучшения материального благосостояния трудящихся, так как необходимость все большего превышения цен над стоимостью не давала бы возможности снижать цены на предметы потребления, а, наоборот, приводила бы к систематическому повышению уровня цен на них.

Поэтому в условиях социалистического хозяйства соответствие суммы цен товаров их совокупной стоимости обязатель-

---

[1] «Если бы государство, — резонно замечает А. Г. Куликов, — действительно теряло здесь часть стоимости, оно не могло бы на протяжении нескольких десятилетий сохранять низкие цены (в ряде случаев даже ниже себестоимости) на продукцию тяжелой промышленности.

Но раз государство реализует всю стоимость на продукцию первого подразделения и в том случае, когда устанавливаются цены ниже ее стоимости, то поэтому нет необходимости устанавливать цены на предметы потребления выше их стоимости на том основании, что занижены цены на средства производства» (Закон стоимости и его использование в народном хозяйстве СССР, Госполитиздат, 1959, стр. 79).

но лишь по отношению к предметам потребления, т. е. к товарам, участвующим в розничном товарообороте. *Именно сумма розничных цен товаров должна соответствовать сумме их стоимостей* [1].

В связи с этим необходимо заключить, что установление оптовых цен на средства производства ниже их стоимости не противоречит требованиям хозяйственного расчета, поскольку предприятия реализуют свою продукцию по оптовым ценам предприятий. Хозяйственный расчет требует лишь, чтобы цена, по которой реализуется продукция, возмещала предприятиям произведенные ими затраты и обеспечивала определенный процент накоплений.

3. Можно ли определить величину стоимости товара?

В экономической литературе последних лет некоторыми советскими экономистами высказано мнение, что усовершенствование системы ценообразования должно идти по линии установления цен на отдельные товары на уровне их стоимости. Если в свое время, утверждают они, в период индустриализации страны и строительства социализма, отклонение цен от стоимости было экономически обоснованно, то в настоящее время такая необходимость отпала и стало возможным и целесообразным установление цен на отдельные товары в полном соответствии с их общественной стоимостью. С наибольшей ясностью эта точка зрения изложена С. Первушиным в журнале «Коммунист»: «Опыт социалистического хозяйствования в нашей стране и других социалистических странах свидетельствует, что по мере все большего обобществления производства и повышения организационного и технического уровня различных отраслей народного хозяйства создаются экономические условия для сближения цен со стоимостью. Если эту тенденцию довести до логического завершения, то можно себе представить такой момент, когда все цены будут более или менее точно соответствовать количеству общественно необходимых затрат труда» [2].

---

[1] Здесь, кстати, следует отметить, что только розничная цена выражает всю стоимость товара, оптовая же цена, даже с включением налога с оборота, не в полной мере соответствует полной стоимости товара.

[2] «Коммунист» № 9, 1961, стр. 25.

Очевидно, что для установления таких цен необходимо исчислять стоимость отдельных продуктов. Но как ее определить?

К. Маркс, посвятивший чрезвычайно много внимания категории стоимости как в «Капитале», так и в других своих трудах, не видел возможности непосредственного исчисления величины стоимости товаров. Так, в I томе «Капитала» (глава I), исследуя *меновую* стоимость товара, Маркс указывает: «Стоимость... товаров тем отличается от вдовицы Квикли [1], что неизвестно, с какой стороны за нее приняться» [2]. Там же К. Маркс отмечает, что товар «как стоимость... остается неуловимым». В другом месте К. Маркс указывает, что «у стоимости не написано на лбу, что́ она такое. Более того: стоимость превращает каждый продукт труда в таинственный общественный иероглиф» [3]. К. Маркс считал, что лишь анализ товарных цен приводит к определению величины стоимости и только общее денежное выражение товаров дает возможность фиксировать их стоимость [4]. Точно так же Ф. Энгельс критикует Конрада Шмидта, который «думал, что нужно во что бы то ни стало найти математическую формулу, которая дала бы возможность показать соответствие средней цены каждого отдельного товара с законом стоимости» [5].

Но некоторые советские экономисты считают, что эти высказывания К. Маркса и Ф. Энгельса относятся лишь к капиталистическому хозяйству, — в условиях же планового, социалистического хозяйства якобы вполне возможно определение величины стоимости продуктов. «В условиях планового хозяйства, — пишет акад. В. Немчинов, — эта задача вполне разрешима на основе использования современных математиче-

---

[1] Персонаж комедии Шекспира «Виндзорские проказницы».

[2] К. Маркс, Капитал, т. I, 1955, стр. 54.

[3] Там же, стр. 80.

Некоторые советские экономисты довольно своеобразно толкуют это положение К. Маркса. Д. Кондрашев, например, считает, что «такое введение к вопросам стоимости понадобилось Марксу лишь для того, чтобы подчеркнуть сложность категории стоимости... У Маркса не было необходимости решать задачу о том, как подсчитать стоимость в цене отдельного товара. Да и условия капитализма не давали такой возможности». В условиях же социализма «имеется возможность количественного выражения стоимости» (Д. Кондрашев, Цена и хозяйственный расчет, Соцэкгиз, 1961, стр. 32—33).

[4] См. К. Маркс, Капитал, т. I, 1955, стр. 82. Но этот метод вряд ли применим для социалистического хозяйства, где цены планомерно устанавливаются.

[5] К. Маркс, Капитал, т. III, 1955, стр. 15.

ских методов и электронных вычислительных машин. Составляя народнохозяйственные планы, социалистическое общество не только может, но и должно одновременно устанавливать народнохозяйственные оценки в виде плановых цен, базирующихся на научном определении стоимости, как общественно необходимых затрат рабочего времени»[1].

Акад. С. Г. Струмилин, также считая возможным определение величины стоимости отдельных продуктов, предложил метод определения стоимости продуктов, базируясь на следующих предпосылках: «Известно, что вся новая стоимость, образующая народный доход α, создается только живым трудом и, стало быть, пропорциональна его затратам в различных предприятиях. Известно также, что эта затрата оплачивается в условиях социализма пропорционально количеству и качеству труда, использованного в разных предприятиях. Отсюда заключаем, что народный доход, создаваемый в разных производствах и предприятиях, пропорционален по своей стоимости фонду заработной платы, выплаченной на этих предприятиях»[2]. Акад. Струмилин считает, что отношение накоплений к заработной плате $(m : v)$ в общей сумме народного дохода и в любой отдельной отрасли материального производства есть величина постоянная. По его расчетам, отношение это составляет 0,74. Если сумму заработной платы в данной отрасли промышленности или на данном предприятии умножить на этот коэффициент, мы получим стоимость прибавочного продукта. Иными словами, стоимость продукции каждого предприятия и каждого отдельного производства может быть определена по формуле

$$c + v + \frac{m}{v},$$

где c — затраты прошлого труда;
v — сумма заработной платы, отражающая величину живого труда;
$\frac{m}{v}$ — норма накоплений.

Однако метод акад. Струмилина по определению стоимости производимых благ нельзя считать приемлемым. Прежде всего реализация этого метода в практике ценообразования требовала бы коренной ломки системы цен в СССР и резкого

[1] «Вопросы экономики» № 12, 1959, стр. 89.
[2] «Вопросы экономики» № 8, 1959, стр. 83.

повышения уровня цен на средства производства, а в связи с этим — также закупочных цен на продукты сельского хозяйства и розничных цен на предметы широкого потребления.

Главное, однако, в том, что возможность определения величины стоимости товаров не доказана. Стоимость представляет собой «сгусток» *абстрактного* общественного труда, т. е. труда вообще, независимо от его конкретной формы. Величина стоимости всякого товара определяется количеством абстрактного труда, необходимого для его производства. Поскольку разные рабочие затрачивают на создание одних и тех же материальных благ различное количество труда, стоимость товара определяется затратой общественной средней рабочей силы, т. е. необходимым рабочим временем в среднем для данной отрасли производства в целом. Но как определить величину общественно необходимого абстрактного труда, создающего стоимость товара? Можно, конечно, рассчитать среднеотраслевые затраты материалов и рабочего времени на единицу продукции. Но это будет не стоимость. Прежде всего потому, что стоимость товара, как неоднократно указывал К. Маркс, определяется не тем количеством труда, которое фактически затрачено на его производство, а тем, которое необходимо для его воспроизводства. Затраты же труда на производство единицы продукции систематически снижаются в силу действующего при социализме закона неуклонного роста производительности труда, причем снижение затрат труда на производство различных видов средств производства происходит неодинаково.

Далее, заработную плату нельзя признать точно отражающей величину затраченного живого труда. Заработная плата является важным орудием экономической политики социалистического государства, и вследствие различных форм регулирования заработной платы (межрайонного, межотраслевого, внутриотраслевого) труд одинакового характера на разных предприятиях оплачивается по-разному. При социализме, действительно, действует закон распределения по труду. Но, как всякий экономический закон, он действует лишь как тенденция, а не математически [1].

---

[1] Установив закон выравнивания нормы прибыли во всех отраслях производства, К. Маркс отмечает: «Такая общая норма прибавочной стоимости, — в виде тенденции, *как и все экономические законы*, — была допущена нами в качестве теоретического упрощения» (Капитал, т. III, 1955, стр. 182, Курсив наш. — *Л. К.*).

Заработная плата не отражает в точности затраты живого труда и по другой причине. В условиях социализма заработная плата повышается с ростом производительности труда и в том случае, если этот рост не связан с увеличением затрат труда, например в связи с механизацией и улучшением организации производственных процессов. В то время как стоимость определяется затратами абстрактного труда, заработная плата есть оплата не абстрактного, а конкретного труда.

Величину стоимости производимых благ нельзя определять по той причине, что стоимость товара определяется затратами как живого, так и овеществленного труда, т. е. качественно различного труда. Между тем в настоящее время невозможно соизмерять качественно разнохарактерный труд. Измерение затрат труда непосредственно в рабочем времени станет возможным лишь при коммунизме.

Наконец, для определения величины стоимости товара нужен определенный измеритель. Таким измерителем в настоящее время могут быть только деньги. Но денежное выражение стоимости товара есть цена. Иными словами, величину стоимости можно определить только через цены. Как же определить уровень цен на отдельные товары, если считать, что цены должны соответствовать стоимости товаров?

Поэтому следует согласиться с мнением проф. А. С. Мендельсона, изложенным им на Всесоюзном совещании статистиков в июне 1957 г., что «стоимость относится к таким категориям, которые статистическому выражению не поддаются. Тогда, когда можно будет исчислить его стоимость, она нам не будет нужна, и мы перейдем к исчислению затрат рабочего времени» [1].

Дело, однако, не только в этом. Если даже можно было бы исчислить стоимость товаров, она не может служить непосредственной основой планирования цен. Требование полного соответствия цены каждого товара его стоимости исходит из отрицания активной роли цены в коммунистическом строительстве.

В действительности же планирование цен не может обойтись без политики цен, социалистическое государство не может отказаться от использования цены в качестве орудия экономической политики. Пока существуют цены, будет и политика цен.

---

[1] «Вестник статистики» № 4, 1957, стр. 91.

4. Функции цены при социализме

Некоторые советские экономисты считают, что отклонения цен товаров от их стоимостей свойственны лишь капитализму. «Социализму же внутренне не присущи отклонения цен от стоимости», — утверждает Д. Кандрашев [1]. Отклонения цен от стоимости при социализме связано, по его мнению, с несовершенством нашего планирования. «Чем более совершенным будет плановый механизм общества, тем меньше будет надобности прибегать к отклонениям цен от стоимости» [2]. Но требование совпадения цены со стоимостью означает, что при социализме цена выполняет лишь функцию меры стоимости, иными словами, за ценой сохраняется лишь учетная функция, функция учета затрат труда.

Но с этим нельзя согласиться, так как это противоречит экономической сущности цены. В действительности цена при социализме выполняет разнообразные экономические функции. Одной из важнейших функций цены является функция экономического стимулирования, в частности, рационального размещения производительных сил, повышения качества продукции, внедрения заменителей и др. Цене присуща функция перераспределения национального дохода между отдельными отраслями материального производства. Цена выполняет и регулирующую функцию, функцию регулирования спроса и предложения отдельных товаров.

«Коммунистическое строительство, — указывает член-корр. Академии наук СССР. В. Дьяченко, — требует разностороннего использования цены во всех ее функциях. Недооценка факторов, вызывающих объективно необходимые отклонения цен от стоимости, может привести лишь к отрицательным результатам. Ценообразование связано не только с денежным учетом общественно необходимых затрат труда, но и с экономическим стимулированием развития и совершенствования производства, обеспечением правильных взаимоотношений между городом и деревней, между рабочим классом и крестьянством, необходимых соответствий между объемом и структурой производства и потребления, между распределением общественного продукта и денежных доходов, с проблемой реальных доходов населения и т. п.» [3].

---

[1] Д. Кондрашев, Цена и хозяйственный расчет, Соцэкгиз, 1961, стр. 33.

[2] Там же, стр. 7.

[3] «Вопросы экономики» № 2, 1963, стр. 42.

Это и есть политика цен. Политика цен отнюдь не означает волюнтаризм в ценообразовании. Политику социалистического государства в области ценообразования следует понимать как сознательное отклонение цен отдельных товаров от их стоимости в интересах коммунистического строительства, если это не противоречит объективным экономическим законам.

О необходимости при социализме отдельных отклонений цен от стоимости можно заключить по следующим примерам:

1. При определении цен как на средства производства, так и на предметы потребления необходимо учитывать потребительские свойства товаров, полезный эффект при их потреблении. Единство цен на *одинаковые* потребительные стоимости — обязательное требование к ценообразованию. На *разные же* потребительные стоимости не может быть единой цены, если даже стоимости этих товаров одинаковы. Было бы неправильно устанавливать одинаковую цену на 1 *т* железной руды с содержанием металла в 30 и 60%. Точно так же цена должна быть различна на турбины различной мощности, на нефть различного качества. Но учет в ценах потребительной стоимости означает во многих случаях отклонение цены от стоимости, так как стоимость отнюдь не определяется потребительной стоимостью. Правда, если вещь потеряла потребительную стоимость, она потеряла и стоимость. Но величина стоимости товара определяется не потребительной стоимостью, а количеством труда, необходимым для его производства.

2. Планирование цен должно учитывать уровень спроса и предложения отдельных товаров и, таким образом, необходимость в отдельных случаях отклонения цен товаров от их стоимостей. Социалистическое государство оказывает воздействие на спрос, регулируя его и обеспечивая соответствие спроса и предложения. Путем повышения или понижения цен на те или иные изделия государство регулирует спрос на отдельные виды товаров, причем регулирование спроса и предложения с помощью цен относится не только к ценообразованию на предметы потребления, но должно применяться и при установлении оптовых цен на средства производства. Поэтому уровень цен или точнее отношение цены к себестоимости не может быть одинаковым во всех производствах и отраслях промышленности.

3. Точно так же уровень цен в СССР должен быть различным на товары первой необходимости и на товары, потребление которых государство стремится ограничить (алкогольные

напитки, табачные изделия). Но учет в ценах степени важности товаров для нормального развития человека означает опять-таки отклонение цен от стоимости.

Какие же конкретные задачи разрешает система ценообразования в СССР?

Важнейшая задача планирования цен — *реализовать накопления, создаваемые в социалистической промышленности, и аккумулировать их в руках государства.* Сбыт всей продукции по установленным ценам должен обеспечить возмещение всех затрат на производство и рост национального дохода для целей расширенного воспроизводства. Конкретным выражением создаваемых в промышленности накоплений, или точнее говоря чистого дохода, являются в настоящее время прибыль и налог с оборота, которые включаются в состав цены.

Но цена в СССР не механически фиксирует размер накоплений (чистого дохода) в каждой отрасли промышленности. Планомерно отклоняя уровень цен на отдельные виды продуктов промышленности от их действительных издержек производства, социалистическое государство определяет для разных отраслей промышленности различный уровень и различную структуру цен, а отсюда — различный процент денежных накоплений. В связи с этим часть чистого дохода, создаваемого в одних отраслях, реализуется в ценах на продукты других отраслей.

Одной из важнейших задач планирования цен в СССР является *стимулирование производства отдельных видов продукции и содействие регулированию отраслевой структуры промышленности.* Используя механизмы цен, социалистическое государство создает особо благоприятные условия для развития отдельных отраслей промышленности. Система цен должна в первую очередь стимулировать производство особо важных и необходимых для народного хозяйства и населения продуктов. Она должна способствовать выполнению промышленными предприятиями установленного производственной программой ассортимента продукции.

Система цен должна *поощрять потребление недефицитных видов сырья и топлива и стимулировать всемерную экономию остродефицитных видов сырья.* Она должна содействовать внедрению заменителей дефицитных видов материалов. Так, в интересах стимулирования потребления горючих сланцев в районах, не располагающих другими видами топлива, цена на сланцы установлена более низкая, чем на уголь; между тем себестоимость 1 *т* сланцев выше себестоимости 1 *т* донецкого

угля. Повышение с 1 апреля 1957 г. цен на лес преследовало задачу содействовать внедрению в строительство железобетона взамен деревянных конструкций. В прошлом, особенно в годы довоенных пятилеток, когда добыча нефти находилась на невысоком уровне, для стимулирования замены жидкого топлива твердым цена на нефть была установлена более высокая, чем на уголь, несмотря на то что себестоимость добычи 1 *т* нефти ниже себестоимости 1 *т* угля. В последние же годы нефтяная промышленность получила широкое развитие и темпы роста нефтедобычи систематически повышаются. В 1962 г. добыча нефти в СССР составила 186,2 млн. *т* против 37,9 млн. *т* в 1950 г., т. е. почти в 5 раз больше. На 1965 г. запланировано добыть 230—240 млн. *т* нефти. Тем самым создались условия для повышения уровня потребления нефти и понижения цен на нее. Цены же на уголь целесообразно несколько повысить, учитывая, что действующие цены оказались ниже себестоимости, а угольная промышленность в целом сделалась планово-убыточной отраслью.

Большое значение имеет система цен в *устранении нерациональных, чрезмерно дальних и встречных перевозок.* Установление на отдельные виды сырья, топлива и готовой продукции различного уровня цен для разных районов в зависимости от удаленности их от сырьевых и топливных баз стимулирует потребление местных видов сырья и топлива, создание в каждом районе новых производств, содействует более рациональному размещению промышленности и развитию производительных сил отдельных экономических районов.

Важной задачей планирования цен в СССР является стимулирование всемерного *повышения качества продукции.* Для этой цели в прейскурантах предусматриваются надбавки (или повышенные цены) за более высокое качество продукции, в частности за повышенную сортность, и скидка при поставке продукции пониженного качества. Так, например, в прейскуранте цен на уголь предусмотрено, что при поставке угля с зольностью ниже установленной нормы поставщик получает определенную надбавку в размере 3% от цены на уголь за каждый процент снижения зольности против средних расчетных норм, а при повышении зольности установлена скидка в таком же размере; если влажность поставленных углей оказывается выше норм, предусмотренных действующими стандартами, то за каждый процент влаги сверх предельных норм делается скидка в размере 1,5% от цены угля. В прейскуранте цен на литье и поковки установлены скидки-надбавки за ка-

чество обработки этих изделий в зависимости от допущенных припусков. В нефтяной промышленности установлена надбавка к отпускной цене на данный сорт нефти за улучшение качества продукции и скидка за снижение качества; в частности, цены на отдельные сорта бензина установлены в зависимости от октановых чисел. В прейскуранте цен на авиамоторы учитывается определенная длительность службы мотора. В легкой и пищевой промышленности различный уровень цен установлен на изделия различной сортности. В прейскурантах розничных цен на обувь, трикотажные изделия, текстильную галантерею, стеклянную посуду, швейные и другие изделия установлены надбавки к ценам за повышенное качество и скидки с цен за упрощения в оформлении товаров.

Огромную роль играет система цен в *улучшении материального благосостояния трудящихся.* Социалистическое государство систематически снижает цены на товары народного потребления, повышая тем самым реальную заработную плату и расширяя спрос населения на продукты питания и предметы культурного обихода. При этом наиболее низкий уровень цен устанавливается на те изделия широкого потребления, которые являются предметами первой необходимости (хлеб, крупа, картофель, овощи).

Как видим, функции цен в социалистическом обществе весьма разнообразны. Следовательно, необходимо систематически совершенствовать систему планового ценообразования.

5. Себестоимость—основа планирования цен

Необходимость отклонения цены от стоимости не означает, однако, что при установлении цен на отдельные виды продукции, в том числе на средства производства, не следует учитывать общественно необходимых затрат труда на их производство. Отклонение от стоимости не значит отрыв от стоимости. Учет стоимости товаров в области ценообразования обязателен прежде всего для определения всей валовой продукции народного хозяйства и отдельных его отраслей, для планирования процесса расширенного социалистического воспроизводства. Если бы ценовое выражение всей продукции не отражало, хотя бы в приближенной степени общественно необходимых затрат труда, то стоимостные показатели производства утратили бы свое практическое значение и все пла-

нирование народного хозяйства было бы крайне затруднено. В частности, нельзя было бы сопоставлять объем продукции ряда лет и устанавливать правильный темп роста производства, устанавливать отраслевую структуру промышленности, сопоставлять сумму амортизационных отчислений с объемом капитальных вложений и определять масштаб расширенного воспроизводства основных фондов, нельзя было бы планировать производительность труда в масштабе всей промышленности и отдельных ее отраслей.

Планирование валовой продукции промышленности производится в оптовых ценах предприятий, которые ниже общественной стоимости продуктов. Но требованиям планирования межотраслевых связей и пропорций они вполне удовлетворяют, ибо структура оптовых цен предприятий на отдельные виды продукции более или менее одинакова во всех отраслях промышленности.

Анализируя состав оптовых цен предприятий, мы видим, что в решающей своей части они состоят из издержек предприятий на производство соответствующих видов продукции. Себестоимость продукции отражает как затраты живого труда на тех или иных предприятиях, так и затраты прошлого труда, овеществленного в средствах производства. Учитывая, что средства производства, как правило, не облагаются налогом с оборота, следует заключить, что и на себестоимость продукции легкой и пищевой промышленности налог с оборота не оказывает влияния. Что касается прибыли, то она планируется и должна планироваться в ценах разных товаров примерно в одинаковом проценте к себестоимости, во всяком случае колебания планового процента прибыли (по отношению к себестоимости продукции) в разных отраслях промышленности незначительны.

Фактическая рентабельность многих предприятий и отдельных отраслей промышленности за последние годы значительно превышает плановый уровень рентабельности (например, электростанции, машиностроение, нефтяная промышленность). Это объясняется тем, что предприятия добиваются систематического снижения себестоимости своей продукции, цены же пересматриваются не каждый год. Между тем некоторые отрасли промышленности являются убыточными. Но как завышенная рентабельность, так и убыточность отдельных производств противоречат требованиям хозяйственного расчета и не соответствуют задачам коммунистического строительства.

Все же дальнейшее приближение цен на средства производства, особенно на продукцию добывающей промышленности, к их стоимости имело бы положительное значение для системы народнохозяйственного планирования и учета, в частности для определения экономической эффективности капитальных вложений, для планирования амортизационных отчислений, национального дохода. Это потребует, разумеется, изменения современного уровня цен — повышения цен на одни средства производства и понижения цен на другие.

Программа Коммунистической партии Советского Союза, принятая XXII съездом, следующим образом формулирует требования к системе цен в период строительства коммунизма: «Цены должны во все большей степени отражать общественно необходимые затраты труда, обеспечивать возмещение издержек производства и обращения и известную прибыль каждому нормально работающему предприятию. Систематическое, экономически обоснованное снижение цен на базе роста производительности труда и снижения себестоимости продукции — основное направление в политике цен в период строительства коммунизма» [1].

Планирование цен на предметы потребления должно быть увязано с планированием фондов заработной платы и балансом денежных доходов населения, учитывая, что общая сумма заработной платы рабочих и служащих и доходы крестьян при данном уровне цен определяют долю общественного продукта, поступающего в личное потребление трудящихся. Но это уже относится к розничным ценам. Именно общая сумма розничных цен на товары личного потребления и услуги коммунального хозяйства должна соответствовать совокупным доходам населения. Если общий уровень цен на товары личного потребления будет заметно превышать доходы населения, то у трудящихся не будет возможности выкупить все товары; в результате определенная часть их потребностей не будет удовлетворена, а известное количество товаров останется нереализованным.

Отклонение цены от стоимости возможно лишь по *отдельным видам* продукции легкой и пищевой промышленности. Но и оно ограничено, поскольку сумма цен на товары широкого потребления должна соответствовать совокупной их стоимости. Поэтому отклонения от стоимости, заключающиеся в це-

---

[1] Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 90.

нах разных товаров легкой и пищевой промышленности, должны взаимно погашаться.

Как же учитывать стоимость отдельных видов продукции при планировании цен?

Поскольку величину стоимости товара непосредственно определить невозможно, *учет стоимости в ценах должен производиться на основании себестоимости отдельных продуктов.* Для исключения влияния частных особенностей отдельных предприятий в качестве базы цены должна приниматься не индивидуальная себестоимость продукта, а средняя по данной отрасли материального производства [1]. Иными словами, в основе планирования цен должна лежать среднеотраслевая себестоимость соответствующих видов продукции, которая и является в тот момент общественно необходимой нормой затрат на производство. *Соотношение затрат на производство различных видов продукции, несомненно, отражает соотношение их стоимостей.* Притом себестоимость должна не только являться исходным элементом цены, но и составлять главную ее часть. Если же в цене товара себестоимость его составляет, скажем, лишь 5—10%, т. е. если цена товара больше его себестоимости в 10—20 раз, — а такие цены еще встречаются в промышленности, — то здесь следует говорить не об отклонении, а о полном отрыве цены от стоимости.

Соотношение же оптовых цен на отдельные товары должно соответствовать соотношению затрат на их производство [2]. Если себестоимость 1 *т* чугуна составляет, скажем, 30 руб., а 1 *т* цемента — 15 руб., то в принципе оптовая цена на чугун должна быть в 2 раза выше цены на цемент. Такое же соотношение цен должно быть на основные предметы потребления. При определении цен на родственные товары, имеющие одинаковое общественное назначение, могущие заменять друг друга, также следует руководствоваться среднеотраслевой себестоимостью этих товаров, но с учетом полезного эффекта, который они обеспечивают в потреблении. Например, установление цен на разные виды топлива должно иметь своим основанием себестоимость единицы *условного* топлива (т. е. с учетом калорийности топлива).

Себестоимость должна являться основой планирования цен и потому, что только при этом условии цены не отрываются от себестоимости и в соответствии с требованиями хозрас-

[1] Некоторые особенности планирования цен на продукцию добывающей промышленности и сельского хозяйства будут рассмотрены ниже.

[2] Имеются в виду оптовые цены предприятий.

чета будут возмещать все затраты на производство и обеспечивать каждому нормально работающему предприятию определенный объем накоплений.

На XX съезде КПСС отмечалось, что соотношение цен на отдельные сельскохозяйственные продукты должно быть увязано с материальными и трудовыми затратами на производство единицы продукции. Принципиально такое же требование должно быть предъявлено при планировании цен на изделия промышленности. Только при тесной увязке оптовых цен на продукты промышленности с материальными и трудовыми затратами на их производство планирование цен будет иметь твердую научную основу.

Но для этого требуется, чтобы себестоимость отражала действительные затраты на производство. Калькуляция себестоимости должна учитывать все затраты, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью предприятий. Необходимо постоянно совершенствовать систему планирования себестоимости в соответствии с техническим прогрессом.

6. О норме накоплений в ценах

В связи с пересмотром оптовых цен на средства производства и тарифов на грузовые перевозки, осуществляемым на основе решения июльского (1960 г.) Пленума ЦК КПСС, в экономической печати развернулась оживленная дискуссия о принципах и методах установления научно обоснованных цен. В ходе дискуссии выявились различные точки зрения по вопросу о принципах ценообразования при социализме. При этом практически главным расхождением служит вопрос о методе исчисления чистого дохода и определения нормы накоплений в ценах. Одни предлагают установить норму накоплений в виде определенного процента к заработной плате, другие — в определенном проценте к стоимости производственных (основных и оборотных) фондов, третьи — ко всей себестоимости. Нетрудно заметить, что при многих расхождениях все эти методы исходят из необходимости установления *единой* нормы накоплений в ценах на все виды продукции.

Однако единая норма накоплений для всех отраслей социалистического народного хозяйства и для всех видов производств не соответствует задачам планирования цен, независимо от того, как эту норму установить. Единая норма накоплений характерна для капиталистического хозяйства. Как из-

вестно, при капитализме товары реализуются по ценам производства и норма прибыли во всех отраслях материального производства одна и та же. В условиях же социалистического хозяйства единая норма накоплений в ценах неприемлема. Капиталисту принципиально безразлично, что производить, ему важно лишь обеспечить себе определенную норму прибыли. Как указывает К. Маркс, «капиталистическое производство само по себе относится совершенно безразлично к определенной потребительной стоимости и вообще к специфическим особенностям того товара, который оно создает» [1]. В социалистическом же хозяйстве не может быть обезличенного подхода к различным потребительным стоимостям, в связи с чем для разных производств может быть установлен различный процент накоплений. Установление единой нормы накоплений для всех отраслей народного хозяйства неизбежно устранит возможность вмешательства государства в область ценообразования и противоречит требованию государственного регулирования цен.

Необходимость установления для разных видов продукции дифференцированных норм накоплений вызывается конкретными политическими и хозяйственными задачами, стоящими перед страной на том или ином этапе коммунистического строительства. В связи с этим уровень и соотношение цен на отдельные товары и группы их не могут быть неизменными, а должны время от времени пересматриваться.

В то же время уровень рентабельности разных производств (т. е. отношение *прибыли* к себестоимости) не может значительно колебаться. Прибыль, как и себестоимость, является показателем качества работы предприятий. Поэтому различная рентабельность нормально работающих предприятий противоречит требованиям хозяйственного расчета.

Отсюда *прибыль должна устанавливаться примерно в одинаковом проценте к себестоимости продукции, а структура оптовых цен предприятий должна быть более или менее одинаковой во всех отраслях народного хозяйства.* В этом случае соотношение оптовых цен предприятий будет соответствовать соотношению затрат на производство и обеспечивать эквивалентный обмен между хозрасчетными предприятиями и организациями.

---

[1] К. Маркс, Капитал, т. III, 1955, стр. 203.

Поэтому необходимо, чтобы чистый доход *делился на две части,* т. е. имел две формы — *прибыль и налог с оборота*[1]. Доля прибыли должна быть более или менее одинаковой в ценах на все виды продукции, во всяком случае она не должна резко колебаться. Дифференциация же нормы накоплений в ценах должна осуществляться преимущественно с помощью налога с оборота. Отсюда ставки налога с оборота не могут быть одинаковыми на все виды товаров. Отдельные же виды продукции государство может и вовсе освобождать от налога с оборота и таким образом устанавливать цены на них ниже общественной стоимости.

Как уже отмечалось, не существует объективного требования устанавливать на каждый вид продукции единую норму накоплений. Развитие же социалистического народного хозяйства требует установления дифференцированного уровня цен не только на средства производства и предметы потребления, но и на различные виды продукции тяжелой или легкой промышленности. Государственная политика цен осуществляется главным образом путем дифференциации доли накоплений в цене. Поэтому установление дифференцированной нормы накоплений в ценах разных товаров является важным требованием к ценообразованию в СССР.

[1] Наименование прибыли и налога с оборота как форм чистого дохода имеет условное значение.

2
СТРУКТУРА ОПТОВЫХ ЦЕН

1. Состав цены промышленного продукта

Задачи планирования цен в социалистическом обществе и непосредственная связь ценообразования с системой хозрасчета в народном хозяйстве обусловливают соответствующий состав цены отдельного товара. Цена, как уже отмечалось, должна возмещать хозрасчетному предприятию все его затраты (в денежном выражении) на изготовление и сбыт продукции и реализовать созданные накопления. Поэтому оптовая цена промышленного изделия, по которой предприятия и совнархозы сбывают свою продукцию, состоит из полной себестоимости изделия, наценки сбытовой организации и чистого дохода в форме прибыли и налога с оборота. Розничная же цена, т. е. цена, по которой товары реализуются среди населения, включает еще так называемую торговую скидку (или накидку) [1].

В отдельных случаях цена промышленного изделия может и не содержать всех перечисленных элементов. Многие виды промышленной продукции не облагаются налогом с оборота. По некоторым производствам цена устанавливается на уровне себестоимости — без плановой прибыли (например, средняя отраслевая цена на 1 *т* угля была установлена в 1955 г. на основе среднеотраслевой плановой себестоимости). Оптовая цена на вновь осваиваемую продукцию может быть временно установлена ниже себестоимости. Планово-убыточные цены могут быть установлены также на отдельные виды изделий

[1] Если на данный товар правительством (или другим органом, планирующим цены) определена розничная цена, то в пользу торговых организаций устанавливается *скидка* с розничной цены; если же на товар установлена оптовая цена, то розничная цена определяется путем прибавления к оптовой цене определенной *накидки*.

широкого потребления (например, на некоторые швейные изделия детского ассортимента, школьные принадлежности и т. п.).

Однако цены подавляющего большинства промышленных продуктов содержат как себестоимость, так и чистый доход по крайней мере в форме прибыли. При этом себестоимость продукции составляет главный элемент цены: в среднем по всей промышленности СССР себестоимость составляет около 75% цены [1]. Поскольку себестоимость продукции возмещает социалистическим предприятиям все их затраты на производство и реализацию продукции, прибыль и налог с оборота представляют собой чистый доход, образуя фонд социалистического накопления [2].

Поэтому состав цены промышленного продукта может быть охарактеризован следующим образом:

полная себестоимость изделия и определенный процент прибыли образуют оптовую цену предприятия;

если к оптовой цене предприятия прибавить налог с оборота и скидку (наценку) в пользу сбытовой организации промышленности, то получается оптовая цена промышленности;

наконец, розничная цена состоит из оптовой цены промышленности и торговой скидки (накидки), идущей на покрытие издержек обращения и образования торговой прибыли.

Формирование цены промышленного изделия [1]

(в руб. и коп.)

Фабрично-заводская себестоимость	6—80
Внепроизводственные расходы	0—40
Полная себестоимость	7—20
Прибыль	0—50
Оптовая цена предприятия	7—70
Наценка сбытовой организации	0—30
Налог с оборота	2—00
Оптовая цена промышленности	10—00
Торговая скидка (накидка)	0—50
Розничная цена	10—50

[1] Цифры условные.

[1] См. «Народное хозяйство СССР в 1962 году», Госстатиздат, 1963, стр. 146. В последние годы замечается некоторое возрастание доли прибыли в цене.

[2] Правда, часть прибыли отчисляется в фонд предприятия, значительная доля которого идет на улучшение культурно-бытовых условий трудящихся. Однако идущая на потребительские нужды часть фонда предприятия составляет небольшой процент прибыли.

Как уже отмечалось, прибыль и налог с оборота представляют собой конкретные формы чистого дохода, который в преобладающей своей части направляется на социалистическое накопление. Иными словами, экономическая природа прибыли и налога с оборота одна и та же. Налог с оборота не есть налог в обычном смысле слова — он часть, притом основная часть созданных в социалистическом народном хозяйстве накоплений. «По своей экономической природе, — отмечал Н. С. Хрущев на пятой сессии Верховного Совета СССР в 1960 г., — налог с оборота не отличается от прибыли. Так же, как и прибыль, налог с оборота является частью накоплений, создаваемых на социалистических предприятиях». Но условия работы социалистической промышленности и задачи государственного руководства народным хозяйством требуют установления двух форм чистого дохода. В практике социалистического строительства прибыль и налог с оборота решают конкретно различные задачи, имеют различное назначение и для хозрасчетных промышленных предприятий имеют практически различный интерес.

2. Определение себестоимости продукции для планирования цен

В основе планирования цен лежит калькуляция себестоимости, т. е. исчисление себестоимости единицы продукции. Установление цен на отдельные товары имеет своим основанием их плановую себестоимость, определяемую исходя из достигнутого уровня техники и организации производства, плановой производительности труда и прогрессивных норм расхода материальных ресурсов. Разумеется, такая непосредственная связь ценообразования с калькуляцией себестоимости имеется лишь в условиях социалистического хозяйства, где установление цен на отдельные изделия происходит планомерно и уровень оптовых цен должен отражать действительные издержки производства соответствующих продуктов.

При калькулировании себестоимости затраты на производство группируются по принципу отнесения на себестоимость отдельных видов изделий, т. е. *по прямым и косвенным расходам*. Учитывая, что на каждом предприятии обычно производится не один вид продукции, построение калькуляции по прямым и косвенным расходам является неизбежным, так как одни затраты, непосредственно связанные с технологическим

процессом изготовления отдельных видов изделий, могут быть прямо отнесены на соответствующее изделие, другие же затраты, связанные лишь с обслуживанием основных производственных рабочих и управлением предприятием, не могут прямо относиться на себестоимость отдельных видов изделий, а должны быть распределены между ними косвенным путем, по какому-нибудь условному признаку.

К прямым относятся экономически однородные затраты, размер которых на производство единицы продукции определяется на основе норм расходования. Такими затратами являются: все основные материалы; вспомогательные материалы, идущие в продукцию; технологическое топливо; электроэнергия для технологических и двигательных нужд; заработная плата основных производственных рабочих; отчисления на социальное страхование этой категории рабочих, а также услуги и работы сторонних организаций по обработке деталей (узлов) того или иного изделия. Прямые затраты составляют обычно 60—70% всех затрат на производство.

Все остальные затраты относятся к косвенным. Косвенные затраты тоже нормируются, но не на единицу продукции, а на единицу оборудования, на одного рабочего, на единицу площади и т. п. Поэтому только прямые затраты рассчитываются для каждого вида продукции, косвенные же затраты планируются в целом по предприятию или цеху и распределяются между отдельными видами продукции по определенному, принятому в данной отрасли промышленности, признаку.

Важной задачей в области калькулирования себестоимости, в частности для целей ценообразования, является всемерное увеличение количества и удельного веса прямых затрат на производство. Чем выше удельный вес прямых затрат, тем точнее исчисляется себестоимость того или иного вида продукции.

С улучшением системы нормирования материалов и труда и усовершенствованием организации производства отдельные затраты переходят из косвенных в состав прямых. Например, заработная плата основных производственных рабочих на металлургических заводах может стать прямой затратой в результате специализации агрегатов и улучшения нормирования труда. При технически обоснованном нормировании расхода измерительного и режущего инструмента, смазочных и обтирочных материалов, воды для питания котлов и ряда других видов затрат создается возможность исчисления (с известной степенью приближенности) нормативных ставок каждого из

этих косвенных расходов на единицу продукции, и таким образом, превращения их в прямые затраты.

При известном своеобразии калькулирования себестоимости продукции в разных отраслях промышленности косвенные расходы обычно подразделяются в калькуляции на три группы [1]: а) расходы по содержанию и эксплуатации оборудования (амортизация производственного оборудования и транспортных средств, текущий ремонт оборудования, износ малоценных инструментов и приспособлений, материалы для содержания оборудования, заработная плата рабочих, занятых обслуживанием оборудования), б) цеховые расходы (отопление и освещение цеха, зарплата цехового персонала) и в) общезаводские расходы (зарплата персонала заводоуправления, содержание автотранспорта, освещение и отопление общезаводских помещений, амортизация и текущий ремонт основных фондов общезаводского характера, расходы по подготовке кадров).

В некоторых отраслях промышленности при калькулировании себестоимости выделяют в самостоятельные статьи отдельные косвенные расходы, особо важные для данного производства, например в машиностроении — расходы по освоению новых видов продукции, в нефтедобывающей промышленности — расходы по перекачке и хранению нефти, расходы по увеличению отдачи пластов и т. д. На предприятиях угольной, сахарной, спиртовой промышленности, не имеющих цехового деления, калькуляция себестоимости не знает цеховых расходов.

Схема калькуляции себестоимости

Сырье и основные материалы

Вспомогательные материалы

Топливо на технологические цели

Возвратные отходы (вычитаются)

Транспортно-заготовительные расходы

Энергия на технологические нужды

Зарплата (основная и дополнительная) производственных рабочих

Отчисление на социальное страхование производственных рабочих

Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования

[1] По существу две группы расходов. Выделение расходов, связанных с работой оборудования, в самостоятельную группу не лишает их характера цеховых расходов.

Цеховые расходы
Общезаводские расходы
Потери от брака (только в отчетной калькуляции) [1]
Фабрично-заводская себестоимость продукции
Внепроизводственные расходы
Всего полная себестоимость продукции

[1] В некоторых производствах (литейном, термическом, вакуумном, стекольном, консервном) потери от брака планируются.

Другая задача калькулирования себестоимости заключается в *правильном распределении цеховых и общезаводских расходов* между отдельными видами изделий. Нужно установить такой метод распределения, который в наибольшей степени соответствовал бы характеру косвенной затраты. Только в этом случае можно добиться точного исчисления себестоимости единицы отдельного вида продукции, что имеет важное значение для планирования цен.

Распределение цеховых и общезаводских расходов как косвенных между отдельными видами изделий может производиться различными методами. Наиболее распространенным в промышленности СССР методом является распределение косвенных затрат *пропорционально заработной плате* основных производственных рабочих. Заключается этот метод в том, что косвенные затраты распределяются между отдельными видами изделий по соотношению всей суммы косвенных затрат и всей производственной заработной платы или по удельному весу отдельных изделий в общей сумме заработной платы.

Например, заработная плата основных производственных рабочих составляет по предприятию 1 млн. руб., а косвенные затраты 2 млн. руб. Таким образом, на 1 рубль производственной зарплаты приходится 2 руб. косвенных затрат. Если предприятие вырабатывает три вида изделий (*А, Б, В*), причем на изделие *А* приходится 400 тыс. руб. зарплаты, на изделие *Б* — 500 тыс. руб., а на изделие *В* — 100 тыс. руб., то косвенные затраты распределяются по отдельным видам изделий таким образом: на изделие *А* — 800 тыс. руб., на изделие *Б* — 1 млн. руб., на изделие *В* — 200 тыс. руб.

Или: заработная плата основных производственных рабочих составляет по всему предприятию 1 млн. руб., в том числе по изделию *А* — 40% (400 тыс. руб.), по изделию *Б* — 50% (500 тыс. руб.), по изделию *В* — 10% (100 тыс. руб.). При этом условии косвенные затраты распределяются так: 40% на изделие *А*, 50% на изделие *Б* и 10% на изделие *В*.

Другой метод распределения косвенных затрат — *пропорционально затратам на сырье* или весу его (например, в муко-

мольной промышленности). Наконец, в некоторых производствах применяется метод распределения косвенных затрат пропорционально всем прямым затратам (например, в цветной металлургии).

Все эти методы распределения косвенных затрат, особенно пропорционально производственной заработной плате, отличаются большой простотой и потому весьма удобны в практике планирования и учета. Но в то же время они не лишены весьма существенных недостатков, заключающихся в том, что многие косвенные затраты связаны главным образом с работой оборудования, с кубатурой производственных помещений или другими факторами и мало зависят от величины заработной платы (например, транспортные расходы, затраты на освещение и отопление и др.). Некоторые же косвенные затраты находятся в обратной пропорциональной связи с производственной зарплатой, например амортизация, содержание основных фондов, затраты на текущий ремонт: чем выше уровень механизации того или иного участка (цеха), тем больше расходов требуется по этим статьям. Между тем производственной зарплаты, очевидно, требуется больше на маломеханизированных участках. Поэтому распределение косвенных затрат пропорционально заработной плате (или затратам на сырье) не обеспечивает правильного расчета себестоимости отдельных видов продукции. Поскольку к косвенным затратам относится большое количество разнообразных издержек производства, имеющих различную экономическую природу, нельзя считать правильным распределение всех косвенных затрат по какому-либо одному признаку.

При распределении цеховых и общезаводских расходов между отдельными изделиями или видами продукции следует применять дифференцированные методы — в зависимости от характера той или иной затраты, экономической ее природы, связи ее с процессом формирования себестоимости продукции. Так, например, амортизацию оборудования и затраты на текущий ремонт его следует распределить между отдельными видами изделий пропорционально стоимости оборудования соответствующего цеха, передела или участка, где изготовляется то или иное изделие; расходы по отоплению и содержанию помещений — пропорционально кубатуре помещений, занимаемых отдельными цехами или участками; расходы на освещение — пропорционально числу осветительных точек отдельных цехов или участков; расходы по охране труда и технике безопасности, а также заработную плату административно-

управленческого персонала и инженерно-технических работников — пропорционально заработной плате основных производственных рабочих.

Дифференцированные методы распределения косвенных затрат в известной мере уже применяются в черной металлургии, нефтяной промышленности, текстильной промышленности. В дальнейшем же они должны получить повсеместное применение — во всех отраслях промышленности.

Большую сложность представляет исчисление себестоимости в комплексных (или сопряженных) производствах, т. е. в таких производствах, в которых из одного и того же сырья, на одном и том же оборудовании, в одном и том же технологическом процессе изготовляются разные виды продукции. Так, например, на нефтеперерабатывающих заводах из одной и той же нефти в одном технологическом цикле вырабатываются бензин, лигроин, керосин, дизельное топливо и другие продукты; на гозосланцевых заводах из сланца получают газ, мазут, серу и др. Поскольку сырье в сопряженном производстве одно и то же для всех создающихся здесь видов продуктов, а процесс переработки сырья неразрывен, то невозможно точно установить, сколько затрачено сырья, топлива, электроэнергии, живого труда на каждый вид продукции. Иными словами, здесь нет прямых затрат, пропорционально которым можно распределить косвенные затраты. Между тем для определения цен и других задач народного хозяйства необходимо калькулировать себестоимость отдельных видов продукции и в сопряженных производствах.

Наиболее широко распространенным методом распределения затрат сопряженного производства между отдельными видами продукции является так называемый *весовой* метод, применяемый в нефтяной, коксохимической и некоторых других отраслях промышленности. Метод этот заключается в том, что затраты предприятия распределяются между отдельными продуктами в точном соотношении с их весом, и поэтому себестоимость единицы веса каждого из продуктов комплекса будет одинакова. Например, в коксохимической промышленности себестоимость 1 *т* кокса, 1 *т* газа смолы, газа аммиака, газа бензола составляет при этом методе одинаковую величину. Недостатком этого метода является то, что распределение затрат между отдельными видами продукции производится с помощью натурального измерителя (вес); между тем соизмерение различных потребительных стоимостей может происходить лишь на основе общественно необходимых затрат труда,

и поэтому для определения себестоимости продукции в сопряженных (комплексных) производствах должен применяться стоимостной измеритель.

В ряде отраслей промышленности затраты комплекса распределяются между отдельными видами продукции *путем подразделения продуктов на основные и побочные:* сначала определяется стоимость побочных продуктов по действующим ценам, а затем из общей суммы затрат вычитается стоимость этих продуктов и остающаяся сумма принимается за себестоимость основного продукта [1]. Так, на обогатительных фабриках угольной промышленности, где в результате обогащения угля получается концентрат, промпродукт и шлам, основным продуктом считается концентрат. Оценив промпродукт и шлам по действующим оптовым ценам, вычитают их стоимость из общей суммы затрат обогатительной фабрики и оставшуюся сумму делят на количество концентрата. Этот метод калькулирования себестоимости также следует признать неправильным, в частности потому, что при вычитании стоимости побочных продуктов из общих затрат комплекса себестоимость основного продукта может оказаться равной нулю или даже отрицательной величиной, так как общая стоимость побочных продуктов может быть равна всей сумме комплекса или даже превысить ее.

В цветной металлургии, где обычно из одного и того же сырья получается несколько видов металлов, распределение затрат производится *пропорционально стоимости (точнее, ценам) извлекаемых из сырья металлов.* Если, например, предприятие перерабатывает медно-цинковую руду с содержанием 2,5% меди и 10% цинка и получает определенное количество медных и цинковых концентратов, то при цене 1 *т*/% меди 1 руб., а 1 *т*/% цинка 20 коп. общая стоимость металлов в каждой тонне руды составляет 4 р. 50 к. $(2{,}5 \cdot 1 + 10 \cdot 0{,}2)$, из которых 55% приходится на медь и 45% на цинк. В таком соотношении распределяются затраты по переработке руды между концентратами меди и цинка.

Такой же метод распределения затрат применяется в лесопильном производстве, где из одного бревна получаются пиломатериалы различной сортности, длины, ширины и толщины. Распределение затрат на единицу продукции производится по коэффициентам, установленным по соотношению цен.

---

[1] Этот метод был в свое время предложен акад. С. Г. Струмилиным.

Недостатком этого метода является то, что себестоимость отдельных видов продукции определяется по соотношению цен на них, между тем как в действительности сами по себе цены должны устанавливаться на основе себестоимости. Соотношение цен не всегда соответствует соотношению затрат на производство, поскольку доля накоплений в ценах разных товаров неодинакова. Наиболее правильным следует считать исчисление себестоимости продуктов в комплексных производствах исходя из себестоимости их в раздельных производствах (т. е. в условиях специализированного производства этих продуктов) и распределяя затраты комплекса между отдельными его продуктами пропорционально себестоимости их в раздельных производствах. Допустим, что комплексное производство вырабатывает в год 1000 единиц *А* и 2000 единиц *Б*. Себестоимость таких же продуктов в раздельных производствах составляет: единицы *А* — 5 руб., единицы *Б* — 10 руб., т. е. в 2 раза выше. При этом соотношении 2000 единиц *Б* могут быть приравнены к 4000 единицам *А*. Поэтому все затраты комплекса соответственно распределяются между отдельными его продуктами: 20% затрат переносятся на *А* и 80% на *Б*. Если же в раздельных производствах отдельные продукты комплекса не вырабатываются, то при определении их себестоимости следует исходить из себестоимости аналогичных, эквивалентных или близких по назначению продуктов.

Особо важной задачей калькулирования себестоимости для целей ценообразования является *правильное определение состава себестоимости,* т. е. состава затрат, формирующих себестоимость продукции. Поскольку цены должны все более точно выражать общественно необходимые затраты труда на производство товаров, исчисление себестоимости изделий, являющейся основой оптовых цен, должно не только удовлетворять требованиям хозрасчета, но в большей мере отражать общественно необходимые затраты на производство соответствующих изделий.

Между тем в настоящее время в себестоимость продукции включается ряд затрат, которые не связаны с производственно-хозяйственной деятельностью предприятий, не характеризуют качество их работы, а выражают собой стоимость прибавочного продукта и поэтому должны относиться к чистому доходу общества, например, содержание красных уголков, издание многотиражных газет, оплата невыходов в связи с выполнением общественных и государственных обязанностей. Еще меньше основания включать в себестоимость продукции

отчисления на социальное страхование, которые не являются затратой на производство в прямом смысле, а являются формой перераспределения национального дохода; отчисления эти производятся не только на производственных предприятиях, но и в организациях и учреждениях государственного управления, просвещения и здравоохранения, где общественный продукт не создается, а производимые на том или ином предприятии отчисления распределяются между трудящимися не только данного предприятия. Создающийся за счет этих отчислений фонд социального страхования является одним из общегосударственных фондов, предназначенных для удовлетворения общественных потребностей. За счет средств социального страхования оказывается трудящимся материальная помощь в случае частичной или полной потери трудоспособности и осуществляются различного рода оздоровительные и другие мероприятия по материально-бытовому обслуживанию рабочих и служащих.

С другой стороны, некоторые виды затрат, связанные с производством соответствующих видов продукции, в настоящее время не включаются в себестоимость продукции, а производятся за счет государственного бюджета, например расходы по организации новых производств, основная часть расходов на подготовку кадров, научно-исследовательские работы и ряд других. Особо важное значение для отраслей добывающей промышленности имело бы включение в себестоимость их продукции затрат на промышленные разведки сырья и топлива в уже открытых месторождениях. Затраты на геологоразведочные работы составляют значительную часть общих затрат по созданию новых и расширению действующих предприятий добывающей промышленности. Финансирование этих затрат за счет государственного бюджета создает неправильное представление об объеме капитальных вложений и уровне себестоимости добычи руды, нефти или угля. Между тем затраты на разведочные работы, связанные с конкретным месторождением полезных ископаемых, а значит, с конкретными предприятиями, являются затратами на производство в прямом смысле и должны относиться на себестоимость соответствующей продукции. Было бы целесообразно затраты на геологические, геофизические и буровые работы относить на все количество выявленных запасов и включать их в себестоимость единицы продукции в виде потонной ставки [1] или же затраты

[1] Не всякие затраты на геологоразведочные работы должны относиться на себестоимость продукции. Предварительные поиски и открытие место-

на геологоразведочные работы присоединить к общим капиталовложениям по строительству соответствующих предприятий и переносить на себестоимость продукции в виде амортизационных отчислений, как предлагает проф. А. Пробст [1]. Но это принципиально безразлично.

Наконец, правильное определение уровня среднеотраслевой себестоимости продукции, из которой исходят при планировании цен. Себестоимость бывает индивидуальная и среднеотраслевая (или просто отраслевая). Индивидуальная себестоимость, или себестоимость продукции хозрасчетного предприятия, определяется всей совокупностью затрат отдельного, конкретно взятого предприятия на производство и сбыт этой продукции; себестоимость же продукции отраслевого управления совнархоза или всей отрасли промышленности СССР характеризует затраты на изготовление и сбыт этой продукции в среднем по отрасли. Индивидуальная себестоимость складывается на основе конкретных условий работы отдельных предприятий и не может быть единой на разных предприятиях данной отрасли промышленности, так как она отражает технические, организационные, географические и экономические особенности отдельных предприятий; отраслевая же себестоимость неизбежно нивелирует особенности отдельных предприятий и поэтому едина по стране. Отраслевая себестоимость продукции исходит из прогрессивных норм расхода сырья, топлива и энергии, из средних по отрасли транспортных расходов по доставке материалов, из передовых норм по труду и использования производственных мощностей, т. е. определяется затратами, предельно допустимыми для производства данного вида продукции при достигнутом в данной отрасли промышленности уровне техники и организации производства.

Однако отраслевая себестоимость продукции тесно связана с индивидуальной, так как она лишь усредненная в масштабе отрасли. Отраслевая себестоимость того или иного изделия определяется как средневзвешенная себестоимость его по всем

рождений, а также составление геологических карт размещения полезных ископаемых принадлежат к числу важнейших общегосударственных задач, и затраты на них должны финансироваться из государственного бюджета. Затраты же на детальные геологические и геофизические исследования по месторождениям уже открытым, для эксплуатации которых создаются промышленные предприятия, должны возмещаться из себестоимости продукции.

[1] См. «Вопросы экономики» № 4, 1962, стр. 50.

предприятиям данной отрасли промышленности. Разница между себестоимостью изделия на отдельных предприятиях и среднеотраслевой его себестоимостью будет тем большей, чем резче различается уровень себестоимости на разных предприятиях и чем выше удельный вес в продукции отрасли тех предприятий, которые дают наиболее высокую (или наиболее низкую) себестоимость. Об этом можно заключить из следующего примера.

Допустим, что в отрасли четыре предприятия (*А, Б, В, Г*), удельный вес каждого из них во всей продукции отрасли 10, 25, 30 и 35%. Себестоимость единицы продукции на предприятии *А* — 5 руб., на *Б* — 6, на *В* — 8, на *Г* — 10 руб. При этих условиях себестоимость изделия в среднем по отрасли составит 7 р. 90 к.:

$$\frac{(5\cdot 10)+(6\cdot 25)+(8\cdot 30)+(10\cdot 35)}{100}=\frac{790}{100}=7 \text{ р. } 90 \text{ к.}$$

Если же себестоимость единицы изделия составляет: на предприятии *А* — 8 руб., на *Б* — 6, на *В* — 10, а на *Г* — 5 руб., то среднеотраслевая себестоимость изделия составит 7 р. 05 к.:

$$\frac{(8\cdot 10)+(6\cdot 25)+(10\cdot 30)+(5\cdot 35)}{100}=\frac{705}{100}=7 \text{ р. } 05 \text{ к.}$$

Для планирования цен необходима не индивидуальная, а отраслевая себестоимость. Цена продукта не может определяться себестоимостью его на отдельных предприятиях. В основу цены должна быть положена себестоимость изделия в среднем по данной отрасли производства, так как по самой своей природе цена как денежное выражение стоимости товара — понятие отраслевое. При этом в основу планирования цен должна быть положена не фактическая, а плановая себестоимость с учетом снижения затрат на производство.

В некоторых отраслях промышленности отдельные предприятия в определенные периоды времени резко выделяются по уровню себестоимости своей продукции, настолько резко, что намного отрываются от других предприятий и, таким образом, перестают быть характерными для данной отрасли промышленности. Так, например, себестоимость 1 *т* передельного чугуна, по данным 1957 г., составляет: на Кузнецком комбинате — 22 руб., на Азовском заводе — 33, на Закавказском заводе — 49, а на Череповецком заводе — 61 руб.[1]. На Магнитогорском же комбинате себестоимость чугуна еще ниже, чем на Кузнецком, а по сравнению с Череповецким заводом — почти в 4 раза ниже. В связи с этим некоторые экономисты счи-

[1] См. А. Г. Зверев, Национальный доход и финансы СССР, Госфиниздат, 1961 г., стр. 313.

тают, что при определении отраслевой себестоимости продукции для целей ценообразования необходимо предварительно исключить предприятия с наилучшими и наихудшими показателями по себестоимости, как нехарактерные для данной отрасли промышленности, а ориентироваться на большинство предприятий.

Однако с этим нельзя согласиться. Среднеотраслевая себестоимость является в данный момент общественно необходимой себестоимостью, определяющейся общественно необходимыми затратами. Общественно необходимые же затраты должны исчисляться как средние в статистическом смысле, точно так же как К. Маркс определял общественно необходимый труд, образующий стоимость товара, как труд среднего общественного качества. Как указывал К. Маркс, «средняя величина есть всегда средняя многих различных индивидуальных величин одного и того же вида», а «индивидуальные отклонения, называемые на языке математиков «погрешностями», взаимно погашаются и уничтожаются, раз мы берем значительное число рабочих» [1]. Исключение предприятий с наиболее низкой или наиболее высокой себестоимостью не даст возможности правильно установить среднеотраслевую себестоимость продукции. Это особенно важно для целей планирования цен, поскольку цены устанавливаются не на один год, — в течение же нескольких лет все остальные предприятия отрасли (во всяком случае, наиболее важные) смогут добиться уровня себестоимости продукции, которого достигли наилучшие предприятия. Между тем одной из задач планирования оптовых цен является всемерное стимулирование улучшения работы предприятий и снижения себестоимости продукции.

Следует отметить, что в отдельных случаях при планировании цен приходится учитывать индивидуальную себестоимость изделий, например при освоении производства новых видов изделий на одном предприятии.

3. Прибыль как элемент цены

Прибыль представляет собой часть денежных накоплений хозрасчетных предприятий, которая определяется как разность между реализуемой продукцией по оптовым ценам предприятий и полной себестоимостью этой продукции. Планирование же прибыли в цене происходит путем установ-

[1] К. Маркс, Капитал, т. I, 1955, стр. 328—329.

ления определенного процентного отношения к полной себестоимости продукции.

Поскольку оптовая цена предприятия состоит из полной себестоимости и прибыли, то при данных фиксированных ценах на товары сумма прибыли по каждому товару зависит от уровня его себестоимости. Прибыль, таким образом, находится в обратной пропорциональной связи с себестоимостью продукции. Экономия от снижения себестоимости соответственно увеличивает прибыль предприятия.

Сумма прибыли предприятия (совнархоза, отрасли промышленности) зависит также от объема производства, поэтому с ростом выпуска (и реализации) продукции сумма прибыли увеличивается и при неизменном уровне себестоимости. Если, например, объем реализуемой товарной продукции у одного предприятия составляет 25 млн. руб., а у второго предприятия — 50 млн. руб., то при прочих равных условиях второе предприятие получит в 2 раза больше прибыли, чем первое предприятие.

Наконец, сумма прибыли предприятия зависит от структуры ассортимента продукции: поскольку рентабельность разных видов продукции различна, общая сумма прибыли может увеличиться и при неизменном объеме товарной продукции и неизменном уровне себестоимости, если повышается удельный вес более рентабельных изделий в общем выпуске продукции.

Допустим, что предприятие вырабатывает три вида изделий (*А, Б, В*), характеризующиеся следующей рентабельностью: *А* — 20%, *Б* — 10, *В* — 4%. В общем выпуске *А* составляет 20%, *Б* — 30, *В* — 50%. В плановом году структура выпуска изменится: *А* будет составлять 30%, *Б* — 40, *В* — 30%. Рентабельность предприятия изменится таким образом:

Таблица 1

Вид изделия	Предыдущий год			Плановый год		
	удельный вес	рентабельность	взвешенный коэффициент	удельный вес	рентабельность	взвешенный коэффициент
А	20	20	4	30	20	6
Б	30	10	3	40	10	4
В	50	4	2	30	4	1,2
	100		9	100		11,2

Отсюда прибыль является показателем, характеризующим выполнение плана как по объему и ассортименту продукции, так и по уровню себестоимости.

Прибыль играет особо важную роль в организации финансов и осуществлении хозяйственного расчета предприятий. Она является важным стимулом выполнения и перевыполнения планов производства и снижения себестоимости продукции. Из отчислений от прибыли образуется фонд предприятия для улучшения культурно-бытового обслуживания трудящихся и развития производства. В настоящее время от плановой прибыли отчисляется в фонд предприятия от 1 до 6%, а от сверхплановой — от 30 до 60% (в зависимости от отрасли производства), причем 50% этого фонда расходуется на культурно-бытовое обслуживание работников соответствующих предприятий, на выдачу индивидуальных премий рабочим и служащим, на приобретение путевок в дома отдыха и санатории и оказание единовременной помощи работникам предприятий [1]. Из прибыли социалистические предприятия черпают средства на увеличение своих оборотных средств и на капитальное строительство после отчисления в государственный бюджет не менее 10% полученной суммы. Отчисление 10% прибыли в госбюджет производится и в том случае, если полученная прибыль не удовлетворяет потребности действующих предприятий, и последние вынуждены прибегнуть к ассигнованиям из бюджета. Только при этих условиях прибыль может служить для общегосударственных финансовых органов средством контроля за выполнением планов производства и накоплений. Изъятие излишков прибыли в государственный бюджет необходимо также в интересах укрепления хозрасчета и стимулирования режима экономии на предприятиях.

В то же время отчисления от прибылей составляют важный источник государственных доходов. В годы пятой пятилетки отчисления от прибылей государственных и кооперативных предприятий и организаций составляли 10—18% всех доходов госбюджета. В последующие годы замечается систематическое повышение доли отчислений от прибылей в доходах госбюджета. Так, в 1958 г. они составляли 20,1% всех доходов госбюджета, в 1960 г. — 24,2, в 1961 г. — 26,6, в 1962 г. — свыше 28%.

---

[1] На предприятиях, где прибыль не предусмотрена планом, источником образования фонда предприятия служит экономия от снижения себестоимости продукции.

Отчисления от прибылей предприятий и организаций в госбюджет составляют основную, главную часть получаемой ими прибыли.

На протяжении всех послевоенных лет в распоряжении самих предприятий и организаций оставляется лишь 20—40% полученной прибыли, остальные же 60—80% отчисляются в доход государственного бюджета. Так, в 1946 г. в распоряжении предприятий и хозяйственных организаций было оставлено 25% всей полученной в народном хозяйстве прибыли, в 1949 г. — 39, в 1950 г. — 38, в 1952 г. — 30, в 1955 г. — 18, в 1958 г. — 40, в 1960 г. — 36, в 1962 г. — 34%.

Однако из этого не следует заключать, что получаемая прибыль чрезмерно велика, значительно превышает текущие потребности отдельных отраслей народного хозяйства в денежных средствах, а плановый процент прибыли в цене товаров завышен. Отнюдь нет. Отчисление огромных сумм прибыли в госбюджет дает возможность централизованного перераспределения прибыли между отдельными предприятиями и отраслями народного хозяйства. Одновременно предприятия и организации получают большие ассигнования из государственного бюджета на капитальное строительство, прирост оборотных средств и другие хозяйственные нужды. Но такое положение не стимулирует предприятия к повышению рентабельности своего производства и по существу противоречит требованию оперативной самостоятельности и материальной заинтересованности в успешных результатах своей работы.

Получая средства из госбюджета на капитальное строительство и другие нужды, предприятия и ведомства стремятся получить этих средств как можно больше.

В целях укрепления хозяйственного расчета и усиления заинтересованности предприятий в снижении себестоимости продукции и увеличении накоплений целесообразно всю прибыль, получаемую предприятиями и организациями, оставлять в их распоряжении для удовлетворения всех своих хозяйственных нужд, в частности для финансирования их потребностей в оборотных средствах, на расширение и реконструкцию и для других текущих нужд. При этих условиях надобность в финансировании предприятий и организаций из бюджета отпадет, а ответственность за выполнение своих финансовых планов повысится. «Следует принять меры к тому, чтобы формирование собственных оборотных средств предприятий, финансирование капитального строительства, а также расходы по подготовке

кадров и другие затраты производились в значительной мере за счет прибылей предприятий» [1].

Но для этого необходимо значительно повысить рентабельность производства и долю прибыли в оптовой цене за счет снижения доли себестоимости и налога с оборота. Если в настоящее время при планировании цен прибыль устанавливается в размере 3—5% к себестоимости продукции, то для удовлетворения всех хозяйственных потребностей предприятий собственными средствами процент прибыли в цене должен быть значительно увеличен. Исходя из практики работы отдельных отраслей промышленности за последние 10 лет, можно установить хотя бы приближенно удельные нормы затрат на расширенное воспроизводство в каждой отрасли промышленности на среднеотраслевую себестоимость продукции.

При планировании оптовых цен на указанной основе все потребности предприятий каждой отрасли в капитальных вложениях, увеличении оборотных средств и другие могут удовлетворяться за счет собственной прибыли. Поскольку, однако, потребность предприятий разных отраслей промышленности в средствах на расширенное воспроизводство различно, а уровень рентабельности предприятий должен быть более или менее одинаковым, необходимо предоставить совнархозам и ведомствам право перераспределять прибыль между своими предприятиями.

В то же время доля прибыли в оптовой цене не может быть установлена раз и навсегда. При каждом очередном пересмотре оптовых цен может быть изменена и норма денежных накоплений отдельных отраслей и производств.

4. Налог с оборота

Другая часть денежных накоплений промышленности образуется в форме налога с оборота, который перечисляют государству предприятия и организации, реализующие продукцию собственного производства или собственных заготовок [2]. Налог с оборота был установлен в 1930 г., когда была

[1] Н. С. Хрущев, О дальнейшем совершенствовании организации управления промышленностью и строительством. Тезисы доклада, Госполитиздат, 1957, стр. 41.

[2] К товарам собственного производства относятся товары, выработанные промышленными предприятиями из собственного и покупного сырья, а также товары, изготовленные по заказу на других предприятиях, если сырье передавалось исполнителю заказа на давальческих началах (т. е.

осуществлена реформа системы платежей в бюджет. До этого в СССР существовали десятки различных платежей в бюджет и сложная система налогового обложения, что не обеспечивало надежности поступления финансовых ресурсов в бюджет. Реформа установила два вида платежей в бюджет: отчисления от прибылей и налог с оборота. В налоге с оборота были унифицированы 54 платежа.

Как показывает само название, налог с оборота взимается в соответствии с количеством реализуемой продукции. В отличие от прибыли, которая связана с системой хозрасчета и зависит от уровня себестоимости продукции, налог с оборота не зависит от степени выполнения плана по себестоимости. Он устанавливается в процентах (ставках) к оптовой или розничной цене товара или в виде разницы между розничной ценой (за вычетом торговой скидки и наценки сбытовых организаций) и оптовой ценой предприятия, или между оптовой ценой промышленности и оптовой ценой предприятия, а в некоторых случаях — в абсолютной сумме на единицу товаров (в весовом или штучном измерении) и полностью изымается в государственный бюджет, причем для основных плательщиков налога с оборота установлена ежедневная уплата исчисленной суммы. Через налог с оборота финансовые органы контролируют ход выполнения плана по *количеству* изготовленной и реализованной продукции, точнее по объему и ассортименту.

Основным принципом взимания налога с оборота является принцип однократного обложения товара, т. е. оборот по реализации товара облагается налогом только один раз, в одном месте, независимо от количества звеньев, через которые проходит товар. Если, однако, товар поступил в дальнейшую переработку и в результате получилась новая потребительная стоимость (например, сахар переработан в кондитерское изделие), налог с оборота взимается повторно.

Налог с оборота играет особо важную роль в планировании цен. Именно главным образом с помощью налога с оборота Советское государство использует систему цен для разрешения важных задач хозяйственного строительства. С помощью налога с оборота происходит планомерное отклонение цен отдельных товаров от их стоимостей. Благодаря налогу с оборота возможны систематические снижения цен без изме-

---

без их оплаты). Товарами собственной заготовки считаются сельскохозяйственные продукты, приобретаемые по закупочным ценам или ценам, складывающимся на колхозном рынке, а также товары, полученные по ценам без налога с оборота для дальнейшей реализации.

нения оптовых цен предприятий. Наряду с этим налог с оборота используется государством также для регулирования уровня рентабельности предприятий, так как при данном уровне оптовых цен промышленности изменение ставок налога с оборота меняет сумму прибыли. По этой причине ставки налога с оборота не могут быть установлены на одинаковом уровне или в одинаковом проценте по всем видам продукции. В отдельных случаях устанавливаются дифференцированные ставки налога с оборота для разных предприятий одной и той же отрасли промышленности, находящихся в неодинаковых условиях производства.

Однако чрезмерное многообразие ставок налога с оборота усложняет как планирование цен, так и работу предприятий и торговых организаций и в ряде случаев не вызывается необходимостью. Достаточно сказать, что на часы (кроме золотых, серебряных и реставрированных) установлено 25 различных ставок налога с оборота, на резиновую обувь широкого потребления — 10 ставок, на металлические ложки — 13 ставок и т. д. Некоторая унификация ставок налога с оборота, несомненно, приведет к улучшению системы цен в СССР.

Налог с оборота является важнейшим источником дохода государственного бюджета СССР. В годы четвертой пятилетки он составлял более половины всех доходов госбюджета. В дальнейшем наметилась тенденция постепенного снижения доли налога с оборота за счет повышения доли отчислений от прибыли. Так, в 1955 г. он составлял 43% всех доходов госбюджета, а в последующие годы происходило дальнейшее снижение доли налога с оборота, что видно из следующих данных (табл. 2).

По-видимому, доля налога с оборота будет снижаться и впредь, поскольку доля прибыли будет заметно повышена. Если потребности действующих предприятий в средствах будут удовлетворяться за счет собственной прибыли, то налог с оборота будет предназначаться для нового капитального строительства и для финансирования непроизводственной сферы — культуры, здравоохранения и т. д.

Основная часть налога с оборота в настоящее время поступает от предприятий легкой и пищевой промышленности, главным образом текстильной, трикотажной, меховой, обувной, швейной, сахарной, спиртовой, парфюмерной, табачно-махорочной. Отрасли тяжелой промышленности занимают незначительное место в общей сумме налога с оборота, а большинство видов ее продукции полностью освобождено от нало-

Таблица 2

Динамика налога с оборота [1]

Годы	Налог с оборота	
	млрд. руб.	удельный вес в доходах бюджета, %
1940	10,6	58,7
1950	23,6	55,8
1955	24,2	43,0
1960	31,3	40,7
1961	30,9	39,6
1962	32,9	39,1

[1] „Государственный бюджет СССР и бюджеты союзных республик", Госфиниздат, 1962, стр. 7; „Народное хозяйство СССР в 1962 году", Госстатиздат, 1963, стр. 635, 636.

га с оборота. Так, освобождены от налога с оборота предприятия угольной, рудной, металлургической, станкостроительной, инструментальной, электротехнической и многих других отраслей тяжелой промышленности. Не облагаются налогом с оборота также многие виды изделий легкой промышленности, не поступающие в розничную торговлю: все виды текстильного сырья, пряжа, суровье, идущее в обработку, технические изделия из стекла, технические ткани, льняные нитки и т. п. Из продукции отраслей, производящих средства производства, облагаются налогом с оборота лишь электроэнергия, газ, химические товары, нефтепродукты, некоторые виды строительных материалов. Объясняется это тем, что эти виды промышленной продукции предназначены не только для государственного сектора народного хозяйства, но и для потребительской кооперации, колхозов и населения; кроме того, это необходимо в целях регулирования рентабельности этих производств.

Поскольку средства производства внутри страны не поступают в розничный товарооборот, а распределяются внутри социалистического сектора народного хозяйства на основе централизованно утвержденных планов распределения, цены на них могут быть установлены ниже их общественной стоимости. Вопрос заключается лишь в том, целесообразно ли освобождать предприятия тяжелой промышленности от налога с оборота и тем самым устанавливать на средства производства сниженные оптовые цены.

Освобождение отраслей промышленности, производящих средства производства, от налога с оборота имеет важное народнохозяйственное значение. Прежде всего это содействует техническому прогрессу во всех отраслях народного хозяйства. Освобождение сырьевых и топливных отраслей промышленности от налога с оборота снижает уровень материальных затрат и всей себестоимости продукции у потребителей средств производства, в частности у металлургии, а более низкий уровень себестоимости и цен на металл снижает себестоимость машин. Установление более низких цен на машины и приборы способствует внедрению в производство новой техники, обеспечивающей повышение производительности общественного труда и систематическое увеличение объема производства.

Установление на средства производства сниженных оптовых цен в связи с освобождением их от налога с оборота значительно сокращает потребность предприятий и организаций в оборотных средствах. Продукция металлургической, угольной, машиностроительной, инструментальной промышленности потребляется как самой тяжелой промышленностью, так и легкой и пищевой. Запасы сырья, топлива, вспомогательных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и инвентаря составляют главную часть оборотных средств промышленного предприятия (производственные запасы). В настоящее время производственные запасы составляют более 50% всех оборотных средств промышленности, а в других отраслях народного хозяйства — еще больше. Размер оборотных средств в производственных запасах определяется нормативом этих запасов в натуральном выражении, умноженном на цену соответствующих средств производства. Очевидно, что, чем ниже уровень цен на сырье, топливо, материалы, тем меньше оборотных средств необходимо предприятиям.

Точно так же облегчается финансирование капитального строительства, ибо, чем ниже уровень цен на машины, силовые установки, контрольно-измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства, а также на металл, цемент и другие строительные материалы, тем ниже потребность народного хозяйства в денежных средствах на капитальное строительство. Между тем капитальные вложения в народное хозяйство СССР уже сейчас составляют десятки миллиардов рублей в год, следовательно, с повышением оптовых цен на средства производства объем капиталовложений намного увеличится.

Как уже указывалось, налог с оборота представляет собой часть денежных накоплений (чистого дохода), создаваемых в социалистическом народном хозяйстве. Освобождение тяжелой промышленности от налога с оборота и сосредоточение его преимущественно в легкой и пищевой промышленности ускоряют реализацию накоплений, создаваемых в сфере материального производства. Это связано с тем, что производственный цикл в производстве предметов потребления значительно короче, а превращение товарных масс в денежные средства совершается быстрее, чем в производстве средств производства. Тем самым ускоряется, облегчается и удешевляется процесс мобилизации средств в государственный бюджет. Учитывая, что налог с оборота составляет около 40% всех доходов госбюджета, это мероприятие имеет особо важное значение для социалистического государства.

Немаловажное практическое значение имеет вопрос о звене обложения налогом с оборота. До 1957 г., при отраслевой системе управления промышленностью, действовал порядок, при котором налог с оборота вносился в государственный бюджет не предприятиями, а сбытовыми органами промышленности.

С перестройкой системы управления промышленностью и строительством и расширением прав предприятий этот порядок был признан нецелесообразным. В настоящее время налог с оборота уплачивается непосредственно предприятиями в следующих отраслях промышленности: автомобильной, радиотехнической, химической, бумажной, деревообрабатывающей, галантерейной, хлебопекарной, маслобойно-жировой, спиртовой, винодельческой, пивоваренной и др. Наряду с этим в текстильной, трикотажной, обувной, кондитерской, чайной, соляной, сахарной, рыбной, табачной, дрожжевой, парфюмерной отраслях промышленности налог с оборота уплачивается в основном оптово-сбытовыми организациями министерств торговли союзных республик, причем сама промышленность уплачивает 57% всего налога с оборота, а 43% поступает от организаций оптовой торговли [1]. Промышленные предприятия уплачивают налог с оборота при поставках продукции непосредственно потребителям или тогда, когда для реализации соответствующих видов продукции нет оптового звена торговли.

---

[1] См. «Экономическая газета» за 5 февраля 1962 г. (статья Н. Валуйского и З. Ломакиной).

Однако существующий порядок взносов налога с оборота нельзя признать совершенным. Он не в полной мере удовлетворяет требованиям народнохозяйственного планирования. Целесообразно, чтобы во всех отраслях промышленности налог с оборота платили сами промышленные предприятия. Это значительно улучшит контроль финансовых органов за ходом выполнения планов производства и накоплений, повысит заинтересованность местных органов власти в ритмичной работе предприятий и выполнении каждым предприятием производственной программы, так как только при условии обложения налогом с оборота непосредственно предприятий может быть обеспечено своевременное поступление в местный бюджет установленных отчислений от налога с оборота. Кроме того, только при этом условии возможно исчисление национального дохода по отдельным экономическим районам. Наконец, это соответствует природе налога с оборота, представляющего собой часть чистого дохода общества, создаваемого в процессе производства.

5. Наценка сбытовых организаций промышленности

Одним из элементов оптовой цены промышленности являются отчисления в пользу сбытовых организаций. Функции сбыта в СССР органически связаны с функциями материально-технического снабжения. В масштабе всей промышленности страны снабжение и сбыт являются единым процессом: сбыт продукции одного предприятия является одновременно снабжением другого предприятия. А с реорганизацией управления промышленностью и образованием советов народного хозяйства ликвидировано и организационное разграничение этих функций. Поэтому было бы правильнее говорить об отчислениях снабженческо-сбытовым организациям промышленности.

Наценка снабженческо-сбытовых организаций необходима, поскольку они работают на условиях хозяйственного расчета. Они имеют план товарооборота с распределением на транзитный и складской, находятся на самостоятельном балансе, имеют свои расчетные счета в Госбанке, ведут систематическую бухгалтерскую отчетность. Находясь на полном хозрасчете, снабженческо-сбытовые организации возмещают свои

расходы из собственных доходов. Таким источником их доходов являются наценки на реализованную ими продукцию, которые устанавливаются в определенном проценте к оптовой цене промышленности. Наценки возмещают издержки обращения и обеспечивают сбытовым организациям известную прибыль.

Наценки снабженческо-сбытовых организаций промышленности дифференцированы в зависимости от форм продвижения материалов — транзитной или складской [1]. При складской форме снабженческо-сбытовые организации начисляют наценки на оптовые цены, а по транзитным операциям получают скидки с оптовой цены с тех предприятий, продукцию которых они реализуют. Учитывая различные издержки обращения при использовании различных форм продвижения материалов, процентные отчисления в пользу снабженческо-сбытовых организаций установлены значительно более высокие при складской форме, чем при транзитной. Кроме того, наценки установлены различные в разных районах и дифференцированы по разным видам продукции.

Размер наценок снабженческо-сбытовых организаций неоднократно пересматривался. В 1958 г., после реорганизации управления промышленностью и строительством, был установлен новый порядок взимания наценок, по которому наценки сбытовых организаций дифференцированы по отдельным совнархозам, но общий размер наценок по промышленности в целом был значительно снижен. Так, по Московскому (городскому) совнархозу размер наценок по транзитным операциям установлен 0,1%, а по складским операциям — 3,33% к стоимости поставок; по Ленинградскому совнархозу — 2,45% по складским операциям, а по транзитным — вовсе не производится наценок; по Литовской ССР (по республиканской базе) — 5,5% по складским операциям, по транзитным — наценок не производится.

Такая наценка дает возможность покрыть все расходы, связанные со снабженческо-сбытовой деятельностью данного экономического административного района.

---

[1] Транзитная форма продвижения материалов и продукции имеет большие преимущества перед складской, но не во всех случаях она целесообразна, в частности при малых размерах отгрузки продукции. Поэтому предприятия не могут обойтись без складской формы. С реорганизацией управления промышленностью создались объективные условия для некоторого расширения складской формы снабжения.

6. Структура оптовых цен на средства производства и предметы потребления

В настоящее время в различных отраслях промышленности и на разные виды промышленных изделий соотношение себестоимости продукции и чистого дохода в оптовых ценах весьма различно. Отсюда различна и структура оптовых цен. В отраслях, производящих средства производства, себестоимость продукции составляет преобладающую часть цены, а доля накоплений относительно невелика. В тяжелой промышленности в среднем эта доля составляет 16—18%, а в отраслях, производящих предметы потребления, она намного выше. В целом по промышленности СССР доля прибыли и налога с оборота в цене за 1962 г. составила 25,9%.

Цены в СССР построены таким образом, чтобы в отраслях легкой и пищевой промышленности реализовать часть накоплений тяжелой промышленности, а также сельского хозяйства, не реализованную в ценах на их продукцию, поскольку средства производства, как правило, не облагаются налогом с оборота и оптовые цены на них установлены ниже общественной их стоимости. Поэтому доля накоплений в ценах на предметы потребления значительно выше, чем на средства производства. В оптовые цены на продукты производственного назначения накопления включаются лишь в размерах, обеспечивающих нормальную хозрасчетную деятельность соответствующих предприятий и организаций. В связи с этим предприятия отраслей II подразделения получают сырье, топливо и оборудование по сниженным против стоимости ценам и в связи с этим в себестоимости продукции этих предприятий материальные затраты занижены. Поскольку предметы потребления реализуются по ценам, соответствующим их полной общественной стоимости, налог с оборота должен включаться в цены на них в увеличенном размере, — на ту величину, которая не учтена в ценах на средства производства. Такое положение *не отражается на абсолютном уровне оптовых цен на предметы потребления, меняется лишь структура цен,* именно снижается удельный вес себестоимости и соответственно повышается доля чистого дохода.

Различно и соотношение отдельных видов накоплений в оптовых ценах разных товаров. В тяжелой промышленности накопления представлены в ценах преимущественно в форме прибыли, налог же с оборота составляет ничтожную долю цены. А в отраслях легкой и пищевой промышленности удель-

ный вес налога с оборота в цене товаров намного превышает долю прибыли. Различно соотношение прибыли и налога с оборота в ценах на разные изделия самой легкой и пищевой промышленности — главным образом в зависимости от степени важности тех или иных изделий для населения и народного хозяйства установлены различные ставки налога с оборота. Так, на предметы роскоши ставки налога с оборота значительно выше, чем на предметы первой необходимости, некоторые же изделия легкой и пищевой промышленности вовсе освобождены от налога с оборота (детское белье, мебель, хозяйственное мыло, колбасные изделия и некоторые другие).

В целом по всему народному хозяйству доля налога с оборота в оптовой цене несколько превышает долю прибыли, а в отраслях промышленности, производящих предметы потребления, — даже в несколько раз. Так оно и должно быть. При планировании цен не следует допускать чрезмерной рентабельности предприятий, производящих предметы потребления, которая ослабляет хозяйственный расчет и стимул к режиму экономии. С помощью налога с оборота можно регулировать уровень рентабельности предприятий легкой и пищевой промышленности. Правда, излишек прибыли можно было бы изъять путем дифференцированного планирования отчисления от прибылей в бюджет, применяемого при планировании финансов. Однако более целесообразно основную часть денежных накоплений легкой и пищевой промышленности реализовать в форме налога с оборота. Размер же прибыли не должен быть слишком значительным, он должен лишь соответствовать текущим хозяйственным потребностям промышленных предприятий в средствах, так как в этом случае снижение себестоимости окажет более ощутительное влияние на прибыль и тем самым усилит заинтересованность предприятий в снижении себестоимости продукции.

Все же прибыль растет быстрее налога с оборота, поскольку снижение оптовых цен происходит главным образом за счет снижения ставок налога с оборота. В связи с этим за послевоенные годы произошло заметное изменение структуры оптовых цен в сторону повышения доли прибыли и снижения доли налога с оборота. В целом по промышленности соотношение прибыли и налога с оборота изменилось таким образом: в 1940 г. оно составляло 1 : 3 (т. е. сумма налога с оборота превышала сумму прибыли в 3 раза), в 1955 г. — 1 : 2, а в 1960 г. сумма налога с оборота превышала сумму прибыли лишь на 25%.

Какова же должна быть в дальнейшем структура оптовых цен?

Некоторые советские экономисты предлагают установить во всех отраслях народного хозяйства одинаковую структуру цен, ликвидируя при этом деление чистого дохода на прибыль и налог с оборота. Так, автор специальной работы по ценообразованию в промышленности Д. Д. Кондрашев считает целесообразным «сначала устранить деление накоплений на прибыль и налог с оборота и постепенно выравнять плановый процент рентабельности во всех отраслях народного хозяйства»[1]. Единый уровень и единую структуру цен предлагают установить также Я. Кронрод, З. Атлас и ряд других авторов.

Но с этим нельзя согласиться. Установление единого процента накопления (независимо от того, как этот процент установить к заработной плате, к стоимости производственных фондов или к полной себестоимости) и отсюда единой структуры цен во всех отраслях промышленности означало бы отказ от государственного регулирования цен, от использования цены в качестве орудия хозяйственной политики. Как уже отмечалось, единая структура нужна лишь для оптовых цен предприятий. Структура же оптовых цен промышленности должна быть дифференцирована. Советское государство производит отклонение цен отдельных товаров от их стоимостей преимущественно с помощью налога с оборота. На разные виды продукции установлены различные ставки налога с оборота, уровень которых колеблется от 5 до 90% к оптовой цене промышленности, на многие же виды товаров налог с оборота вовсе не устанавливается.

Если даже признать целесообразным ввести налог с оборота на все средства производства[2], то во всяком случае не в таких пределах, как в отраслях, производящих предметы потребления. Более выгодно основную часть налога сосредоточить в отраслях легкой и пищевой промышленности. В связи с этим структура цен на средства производства будет отличаться от структуры цен на предметы потребления.

Нельзя признать также экономически обоснованным устранение деления чистого дохода на прибыль и налог с оборота и

---

[1] Д. Д. Кондрашев, Ценообразование в промышленности СССР, Госфиниздат, 1956, стр. 57.

[2] Поскольку снижение цен не может в точности следовать за снижением себестоимости продукции (отсюда — и прибыли), целесообразно ввести небольшой налог с оборота на средства производства, с помощью которого возможно будет регулирование цен на них.

установление единой формы денежных накоплений. Возможность использования прибыли при планировании цен для решения конкретных экономических задач более ограниченна, чем налога с оборота. До сих пор при установлении цен принималось примерно одинаковое отношение прибыли к себестоимости во всех производствах и отраслях промышленности. Но и в дальнейшем дифференциация процента прибыли в оптовых ценах на разные виды продукции не будет значительной. Правда, в настоящее время рентабельность разных отраслей промышленности, особенно тяжелой, резко различна. Но это и является одной из причин пересмотра оптовых цен на средства производства. Следовательно, ликвидация налога с оборота как особой формы чистого дохода не является целесообразной.

Налог с оборота будет необходим и в том случае, если уровень цен товаров будет приближен к их стоимости. В различных отраслях промышленности трудоемкость производства различна в силу неоднородности технологических процессов. В обрабатывающей промышленности главным элементом себестоимости является сырье, в отраслях же добывающей промышленности сырья в себестоимости вовсе нет. В разных отраслях и на разных предприятиях одной и той же отрасли вооруженность основными фондами и уровень механизации производства значительно различаются. В связи с этим неизбежно различается структура себестоимости продукции. Как видно из табл. 3, структура себестоимости продукции в отдельных отраслях промышленности СССР резко различна.

И в 1962 г. удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции по отраслям промышленности колеблется от 96,3 до 18,6%, а удельный вес заработной платы — от 62,4 до 2,6%. Эти различия в структуре себестоимости продукции в дальнейшем (с повышением уровня механизации и автоматизации производства) несколько ослабнут, но полностью устранимы быть не могут. В связи с этим прибавочный продукт в разных отраслях промышленности всегда будет различаться, поскольку он создается только живым трудом.

Между тем рентабельность производства и отсюда доля прибыли в оптовых ценах на разные виды продукции не должны резко колебаться, во всяком случае не могут столь резко различаться, как структура себестоимости. Поэтому *неизбежно деление денежных накоплений на две части: на прибыль, которая идет в доход предприятий и отраслей промышленно-*

Таблица 3

Структура себестоимости продукции в промышленности СССР[1]

(в %)

Отрасли промышленности	Материальные затраты	Амортизация	Зарплата с начислениями	Прочие
Угледобывающая	21,2	7,2	63,5	8,1
Нефтедобывающая	18.5	46.6	23.3	11,6
Электростанции	59,8	20,9	14,7	4,6
Черная металлургия	70,6	6,0	20,5	2,9
Лесозаготовки	32,2	4,9	48,7	14,2
Машиностроение и металлообработка	60,5	3,8	31,9	3,8
Химическая	76,5	4,2	16,5	2,8
Цементная	59,4	10 4	21.3	8,9
Текстильная	90,4	0.9	8.0	0,7
Сахарная	90,0	2,4	6,1	1,5
Мясная	95,5	0,5	3,2	0,8

[1] См. „Народное хозяйство СССР в 1960 году", Госстатиздат, 1961, стр. 240.

сти, и на налог с оборота, который поступает в доход государства.

В связи с этим можно наметить тенденцию изменения структуры оптовых цен промышленности. Доля чистого дохода должна повыситься, доля же себестоимости — понизиться. Повышение доли накоплений в ценах произойдет главным образом за счет прибыли. Если до сих пор доля себестоимости в цене составляла около 75%, то в дальнейшем она снизится примерно до 65%, доля же остальных слагаемых (прибыли, налога с оборота, рентных платежей, наценки сбытовых организаций) — около 35%, причем доля прибыли будет все же несколько меньше, чем налога с оборота. Но это в среднем по всей промышленности. В отдельных же отраслях промышленности структура цен будет различной. В отраслях, производящих средства производства, доля себестоимости в цене будет составлять приблизительно около 80%, а в производстве предметов потребления — около 60%.

3
СИСТЕМА ЦЕН В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

1. Дифференциация оптовых цен

Народное хозяйство СССР располагает в настоящее время обширной системой цен и тарифов на все виды продукции и услуг. Цены эти, устанавливаемые регулирующими органами социалистического государства, не являются неизменными, а время от времени пересматриваются в связи с изменениями в народном хозяйстве и задачами, стоящими перед государством в области хозяйственного строительства. Уровень и структура цен различны на разные виды продукции, а также при разных условиях производства и сбыта на всех этапах социалистического строительства.

Отражение в ценах реальных затрат на производство и реализацию продукции и использование категории цены в качестве орудия хозяйственной политики могут практически осуществляться путем планомерной дифференциации цен и тарифов. Различные цены установлены не только на разные изделия, но и во многих случаях и на одинаковые изделия — в разных районах производства, в разных районах потребления и даже для разных потребителей внутри отдельных районов.

Степень дифференциации цен различна в производстве средств производства и производстве предметов потребления. На уровень и структуру цен оказывает некоторое влияние и подведомственность предприятия, поскольку на изделия широкого потребления, осваиваемые предприятиями местного подчинения, цены устанавливают соответствующие органы на местах.

Дифференциация цен в принципе необходима. Это вытекает из роли и назначения цены в условиях социалистическо-

го хозяйства как денежного выражения общественно необходимых затрат на производство и в то же время — как орудия экономической политики. Многообразие задач коммунистического строительства требует и известного многообразия цен, так как только в этом случае они могут быть использованы для разрешения конкретных задач социалистического государства. Однако степень дифференциации цен не должна быть чрезмерной, чтобы не усложнять работу предприятий, совнархозов, центральных плановых органов и снабженческо-сбытовых организаций.

Прежде всего в промышленности различаются цены оптовые, розничные и закупочные. *Оптовые цены* — это цены, которые действуют в экономическом обороте внутри государственного сектора народного хозяйства, а также между государственными и кооперативными организациями, в частности колхозами. По этим ценам промышленные предприятия отпускают свою продукцию другим предприятиям и организациям или торгово-сбытовым базам. *Розничные цены* — это цены на товары преимущественно личного потребления, поступающие на широкий рынок. По этим ценам товары реализуются среди населения через государственную и кооперативную розничную торговую сеть и предприятия общественного питания. Наряду с этим при закупке государством у населения металлолома, бумажной макулатуры, старой резины и тряпья применяются цены, которые следует назвать *закупочными*.

Социалистическая промышленность пользуется в настоящее время лишь оптовыми (и закупочными) ценами, поскольку розничная торговая сеть целиком сосредоточена в системе государственной и кооперативной торговли. Однако не исключена возможность возрождения розничной торговли в системе промышленности. В некоторых экономических районах совнархозы начали создавать так называемые отраслевые объединения — фирмы на хозрасчетных началах, которые сосредоточивают как производство, так и сбыт определенного вида промышленной продукции (обуви, одежды, мебели и т. п.). В дальнейшем возможно, что эти фирмы будут заниматься также розничным сбытом своей продукции.

Как уже отмечалось, в промышленности СССР применяются два вида оптовых цен: *оптовые цены предприятий и оптовые цены промышленности*. Первыми пользуются предприятия, отпускающие свою продукцию сбытовому органу своего ведомства (совнархоза). При отпуске же продукции предприятиям и организациям других ведомств и торговой сети поль-

зуются оптовыми ценами промышленности [1]. Поскольку большинство отраслей промышленности, производящих средства производства, освобождено от налога с оборота, в этих отраслях по существу действуют лишь оптовые цены предприятий. Установление двух видов оптовых цен с дифференциацией ставок налога с оборота является основным методом дифференциации цен и использования цены в качестве орудия хозяйственной политики.

Уровень оптовых цен на изделия промышленности дифференцируется в зависимости от многих экономических факторов. При этом наиболее широкой дифференциацией характеризуются оптовые цены предприятий.

Оптовые цены предприятий различаются прежде всего *по масштабу действия.* На одни изделия установлены *общесоюзные* (или среднесоюзные) цены, действующие на всей территории СССР. На другие же изделия установлены *районные* (среднерайонные) и *поясные* (среднепоясные) цены, действующие лишь в пределах определенного экономического района или большого географического пояса. Другими словами, на один и тот же товар устанавливается различный уровень цен в разных районах.

Необходимость территориальной дифференциации оптовых цен вытекает из того, что доля транспортных расходов в стоимости тех или иных видов промышленной продукции у потребителя различна. В силу резких колебаний в величине затрат по перевозке товаров к местам потребления было бы неправильно устанавливать ча все виды промышленной продукции для всех районов СССР единую оптовую цену. На те виды продукции, стоимость производства которых высока, а затраты на их перевозку к потребителю относительно невелики, могут быть установлены среднесоюзные цены, т. е. единые по всему Советскому Союзу. Таковы пряжа, ткани, трикотаж, обувь, швейные изделия, многие виды машин и др. Следует при этом отметить, что себестоимость этих видов продукции не зависит от местных условий, а размещение их производства носит по существу повсеместный характер.

На массовые же грузы, в общей стоимости которых транспортные расходы составляют большой удельный вес, должны быть установлены дифференцированные цены в разных частях СССР. Территориальная дифференциация оптовых цен

[1] В тех случаях, когда налог с оборота уплачивает госторговля, промышленность отпускает ей продукцию по оптовым ценам предприятий, но с наценкой сбытовых организаций.

необходима и на те товары, уровень себестоимости которых значительно колеблется в разных районах.

Установление районных или поясных цен представляет собой дифференциацию цен в зависимости от места производства или района сбыта и имеет своей основной целью стимулирование сокращения нерациональных и чрезмерно дальних перевозок. В частности, дифференциация цен на топливо и строительные материалы должна стимулировать всемерное использование местных видов топлива и стройматериалов. Точно так же в рыбной промышленности в связи с большой разницей в улове рыбы и различным уровнем себестоимости продукции в разных водных бассейнах — установлены оптовые цены, дифференцированные по каждому бассейну, а в некоторых бассейнах, где условия добычи и плановая себестоимость существенно различаются по отдельным районам внутри бассейна (Каспийском, Дальневосточном), действует несколько прейскурантов оптовых цен.

Необходимо расширить практику районных (поясных) цен. Следует иметь в виду, что незначительный удельный вес транспортных издержек в ценах в ряде случаев объясняется большим объемом плановых накоплений (особенно налогом с оборота). По отношению же к себестоимости единицы продукции они оказываются порой очень велики. Поэтому при определении вида оптовых цен необходимо исходить из величины транспортных издержек *по отношению к себестоимости продукции,* а не к цене.

Вопрос этот имеет немаловажное значение для перспективного планирования промышленности и проектирования новых предприятий. Очевидно, что при выборе района для строительства нового предприятия нельзя не учитывать различного уровня цен на одинаковые изделия в разных экономических районах страны.

Однако дифференцированные по масштабу действия оптовые цены являются все же *едиными* ценами для всех потребителей данного экономического района. Но по ряду продуктов в отдельных случаях устанавливается *различный уровень цен для разных категорий потребителей внутри отдельных районов.* Для некоторых отраслей промышленности устанавливается пониженный уровень цен на отдельные средства производства, имеющие особо важное значение в экономике этих отраслей, например льготная цена на спирт для резиновой промышленности, льготный тариф на электроэнергию для алюминиевой промышленности и некоторых других производств.

В некоторых энергосистемах тариф на электроэнергию для ряда энергоемких производств установлен даже ниже себестоимости. Так, в одной из восточных энергосистем при среднем тарифе за 1 *квт-ч* электроэнергии 0,85 коп. тариф для электродного завода установлен 0,34 коп., для цинкового — 0,53, а для алюминиевого — 0,65 коп. [1]. Таким образом, наряду с едиными существуют цены *льготные* для отдельных потребителей. Следует, однако, отметить, что льготные цены и тарифы не соответствуют требованиям хозрасчета и могут применяться лишь в виде исключения. Кроме того, оптовые цены различаются *по сроку действия*. В принципе действующие в СССР цены являются устойчивыми, *постоянными*. Постоянство цен следует понимать в относительном смысле, так как все виды цен время от времени пересматриваются. *Постоянными являются такие цены, срок действия которых заранее не определяется.* Однако на вновь осваиваемую продукцию, предназначенную к массовому крупносерийному производству, нецелесообразно устанавливать постоянные цены, поскольку в период освоения нового вида продукции затраты на производство неизбежно более высоки. Поэтому на определенный период, пока не установились нормальные условия производства, соответствующий совнархоз (в отдельных случаях Госплан СССР) утверждает *временные* оптовые цены.

Временные оптовые цены на впервые осваиваемую в СССР промышленную продукцию устанавливаются в следующие предельные сроки:

на продукцию, серийное производство которой началось в I квартале текущего года, — по 30 июня следующего года;

на продукцию, серийное производство которой началось во II и III кварталах текущего года, — по 31 декабря следующего года;

на продукцию, серийное производство которой началось в IV квартале текущего года, — на срок до полутора лет начиная с 1 января следующего года.

Если же вновь осваиваемая продукция предназначена к выпуску в порядке индивидуального, т. е. единичного производства, то на нее устанавливается *разовая оптовая цена* исходя из условий производства этой продукции в соответствующем году и рентабельности в размере 3%.

Разовые цены устанавливаются также на импортные изделия, сырье и материалы, не являющиеся предметами постоян-

[1] См. А. А Степанков, Основные вопросы экономики гидроэнергетики, Госэнергоиздат, 1956, стр. 207.

ного импорта. На впервые импортируемые изделия и материалы, ввоз которых может продолжаться, Министерство внешней торговли СССР устанавливает временные оптовые цены сроком на один год применительно к ценам на аналогичную или сходную продукцию отечественного производства.

Оптовые цены могут различаться *по степени точности расчета.* Как правило, устанавливаемые на изделия промышленности оптовые цены предприятий являются *твердыми,* в основу которых положены тщательно составленные калькуляции себестоимости. Однако на некоторые виды промышленной продукции, впервые осваиваемые производством, весьма сложные по своему составу, с длительным производственным циклом, требующие больших затрат труда и материальных средств, невозможно сразу же установить твердые цены. Это главным образом касается продукции судостроительной промышленности. Правительство СССР установило, что при строительстве гражданских судов целыми сериями соответствующий совнархоз утверждает для каждого своего судостроительного завода *ориентировочные* оптовые цены на головное судно, намечаемое к постройке по новому проекту, и первые суда, начинаемые постройкой до сдачи головного судна. В дальнейшем Советы Министров союзных республик, на территории которых находятся судостроительные заводы, представляют в Госплан СССР проекты твердых оптовых цен на суда серийной постройки. Точно так же при организации производства новых видов продукции в машиностроении и ряде других отраслей промышленности, когда еще точно неизвестны условия работы предприятий, в частности условия снабжения и сбыта, устанавливаются условные цены, которые в дальнейшем уточняются.

По всем видам продукции массового и крупносерийного производства, оптовые цены на которые утверждаются централизованно и имеют обязательный характер для всех изготовителей и потребителей, составляются прейскуранты или справочники оптовых цен. Такие прейскуранты цен действуют на основные виды топлива, черные металлы, машины всех видов, продукцию химической промышленности. Очевидно, что прейскуранты оптовых цен утверждаются по продукции, потребляемой многими предприятиями и организациями, а сами цены рассчитаны на сравнительно большой срок действия. *Прейскурантные* цены являются твердыми, устойчивыми, едиными. По некоторым же видам промышленной продукции, изготовляемым в порядке индивидуального или мелкосерийного произ-

водства по определенному заказу, оптовые цены устанавливаются по согласованию между заводом-изготовителем и заказчиком на основе договора, в котором фиксируются технические условия и рассчитывается калькуляция себестоимости. Такие *договорные* цены устанавливаются, например, по отдельным типам морских судов, изготовляемых судостроительным заводом по заказу Министерства морского флота.

Итак, наряду с *прейскурантными* существуют по некоторым видам промышленной продукции *договорные* цены.

Оптовые цены могут различаться также в зависимости от того, какой в них предусмотрен порядок возмещения транспортных расходов по доставке продуктов потребителю (заказчику). В этой связи различаются:

цена *франко-склад поставщика,* при которой все расходы, связанные с перевозкой и доставкой товаров, возлагаются на покупателя (заказчика);

цена *франко-станция (пристань) отправления,* при которой поставщик принимает на себя расходы по доставке товаров до станции или пристани отправления;

цена *франко-вагон станция (баржа, пристань) отправления,* при которой поставщик оплачивает, кроме расходов по доставке товаров до станции или пристани отправления, также расходы по подаче вагонов на подъездные пути, по погрузке товаров в вагон (или баржу), сборы за взвешивание и специальный сбор;

цена *франко-вагон станция (баржа, пристань) назначения,* при которой поставщик дополнительно оплачивает транспортные расходы по доставке товаров до станции (пристани) назначения (железнодорожный тариф, водный фрахт);

цена *франко-станция (пристань) назначения,* при которой поставщик сверх указанных расходов принимает на себя расходы по выгрузке товаров;

цена *франко-склад покупателя,* при которой за счет поставщика производятся все расходы по транспортировке товаров и доставке их покупателю, в том числе расходы, связанные с автогужевой перевозкой и разгрузочными работами в пункте нахождения покупателя (заказчика).

До 1950 г. в промышленности СССР действовали преимущественно цены франко-вагон станция (пристань) отправления. Лишь на нефтепродукты, цемент, текстильные изделия были установлены цены франко-вагон станция (пристань) назначения. С 1950 г. была расширена практика применения оптовых цен франко-вагон станция назначения. Дополнительно

такие цены были установлены на черные металлы, лесоматериалы и ряд других видов промышленной продукции. С декабря 1951 г. такие цены были дополнительно установлены на резиновые технические изделия, продукцию шинной промышленности. В дальнейшем, с августа 1954 г., был осуществлен переход к оптовым ценам франко-вагон станция назначения также по металлоизделиям промышленного назначения и фосфатному сырью. Однако и в настоящее время на большинство видов промышленной продукции действуют оптовые цены франко-вагон станция отправления, а при отпуске продукции со складов изготовителей цены принимаются франко-склад поставщика.

Между тем цены франко-склад поставщика или франко-вагон станция отправления не удовлетворяют в полной мере задачам социалистического планирования себестоимости и цен. Во-первых, применение таких цен несколько ослабляет регулирующую роль государства в области ценообразования, так как в этом случае плановыми ценами на сырье, топливо и материалы для покупателя в действительности являются оптовые цены с прибавлением к ним фактических транспортных расходов, составляющих значительную долю стоимости товара. Во-вторых, эти цены не отражают общественно необходимых затрат на производство товаров, поскольку они не включают транспортных издержек, между тем как транспортировка продукции является продолжением процесса производства в сфере обращения. Наконец, что самое важное, такие оптовые цены не стимулируют промышленные предприятия и сбытовые организации, производящие средства производства, к сокращению дальности перевозок, поскольку транспортные расходы производятся за счет потребителей продукции. Правда, цены франко-вагон станция назначения не стимулируют покупателей сокращать дальности перевозок. Но в условиях социалистического хозяйства, характеризующегося постоянно растущим спросом и обеспеченным сбытом, особенно при некотором недостатке товаров, к сокращению дальности перевозок через цены более целесообразно стимулировать сбытовые организации, чем потребителей.

Все перечисленные виды цен при многих их различиях характеризуются одним общим свойством — они рассчитаны на основе среднеотраслевой себестоимости товаров [1]. Поэтому их

[1] За исключением разовых оптовых цен на продукцию, производимую одним заводом по единичному заказу.

можно назвать средними, или *среднеотраслевыми.* В пределах ли всего Советского Союза, географического пояса, отдельного экономического района или даже для отдельных категорий потребителей оптовые цены установлены вне зависимости от себестоимости производства товаров на *отдельных* предприятиях. Хозяйственный расчет, на основе которого работает социалистическая промышленность, требует единых цен на одинаковые товары (т. е. одинаковые потребительные стоимости), несмотря на то что себестоимость этих товаров имеет на отдельных предприятиях значительные отклонения. К тому же по самой своей природе цена как денежное выражение стоимости товара носит среднеотраслевой характер. Система ценообразования СССР основана на средних оптовых ценах.

Однако в некоторых случаях единая средняя оптовая цена, по которой обязаны реализовать свою продукцию все предприятия данной отрасли промышленности, противоречит требованиям хозяйственного расчета и оказывается неприемлемой. Как правило, хозрасчетные предприятия, заинтересованные в получении прибыли, могут добиться повышения рентабельности своего производства путем повышения производительности труда и режима экономии. При этих условиях себестоимость и прибыль являются показателями качества работы предприятий. Но в ряде случаев различный уровень себестоимости одинаковых изделий на разных предприятиях не зависит от качества работы предприятий, а связан с географическим размещением их, природными факторами и другими объективными причинами.

Это относится прежде всего к отраслям *добывающей* промышленности. В угольной, рудной, лесозаготовительной и других отраслях добывающей промышленности сильное влияние на уровень себестоимости продукции оказывают естественные, природные, климатические условия, в которых работают предприятия, например условия залегания пластов в отдельных угольных бассейнах, дебит нефтяных скважин в разных нефтедобывающих районах, уровень лесистости и качество древесины в разных районах Советского Союза. Уголь добывается на разной глубине, а в некоторых местах добыча угля ведется открытым способом. Одни районы обладают более мощными, другие — менее мощными пластами. Различно и качество угля. Таково же положение в нефтяной, рудной и других отраслях добывающей промышленности. Не только в разных экономических районах, но и на отдельных участках одного и того же района нефть залегает на разной глубине, различны

твердость породы и качество добываемой нефти. Различные условия залегания и добычи полезных ископаемых определяют уровень производительности труда и объем затрат на единицу продукции. В этих условиях неизбежна чрезмерно высокая рентабельность одних предприятий и заниженная рентабельность (а в ряде случаев — убыточность) других независимо от качества их работы.

В целях укрепления хозяйственного расчета на предприятиях добывающей промышленности приходится особо учитывать в оптовых ценах на их продукцию разницу в затратах предприятий, вытекающую из различных естественных условий отдельных районов и участков. При единой средней оптовой цене на одинаковую продукцию *для потребителей* устанавливаются *дифференцированные цены для предприятий-производителей* исходя из плановой себестоимости их продукции. Такие цены могут быть названы *расчетными.*

Внутренние расчетные цены для отдельных предприятий или групп предприятий, находящихся в примерно одинаковых условиях производства и сбыта продукции, установлены также в ряде отраслей обрабатывающей промышленности в связи с тем, что и в обрабатывающей промышленности уровень себестоимости продукции и отсюда рентабельность производства значительно колеблются по различным предприятиям отрасли по причинам, не зависящим от качества работы предприятий: технического уровня, географического размещения, производственной мощности и др. Такие дифференцированные расчетные цены в настоящее время применяются в мукомольной, хлопкоочистительной, цементной и некоторых других отраслях. Так, для отдельных групп хлопкоочистительных заводов установлены дифференцированные расчетные цены, по которым заводы реализуют хлопок-волокно сбытовому органу своего совнархоза. Текстильным же фабрикам хлопок отпускается по средним для отрасли оптовым ценам.

2. Особенности ценообразования в добывающей промышленности

Проблема расчетных оптовых цен имеет особо важное значение для предприятий добывающей промышленности. Поэтому необходимо более подробно остановиться на особенностях ценообразования на продукцию в отраслях добывающей промышленности.

Добывающая промышленность характеризуется значительными экономическими особенностями, отличающими ее от всех отраслей обрабатывающей промышленности. Экономическое своеобразие добывающей промышленности столь велико, что К. Маркс считал необходимым выделять ее в особую сферу материального производства — наряду с земледелием, обрабатывающей промышленностью и транспортом.

Одной из важнейших отличительных особенностей добывающей промышленности является отсутствие сырья как элемента затрат на производство. Во всех отраслях добывающей промышленности предмет труда составляет дар природы и поэтому не обладает стоимостью. В связи с этим они отличаются своеобразной структурой себестоимости своей продукции. В отличие от обрабатывающей промышленности, где в себестоимости преобладают затраты на сырье, в себестоимости продукции добывающей промышленности преобладает заработная плата, а материальные затраты составляют незначительный удельный вес, затраты же на сырье вовсе отсутствуют. Так, по данным за 1962 г., в угледобывающей промышленности затраты на материалы, топливо и энергию составляют 21,1%, в нефтедобывающей — 18,6, в торфяной — 27,4, удельный же вес заработной платы составляет 50—60% и больше [1].

Другой важной экономической особенностью добывающей промышленности является высокий уровень капиталоемкости. Удельные капитальные вложения (на единицу выпускаемой продукции) в угольной, нефтяной или рудной промышленности намного выше, чем в обрабатывающей.

Однако важнейшая особенность добывающей промышленности состоит в том, что вся ее производственная деятельность находится под сильным влиянием естественных, природных условий, что объем производства отдельных предприятий, качество продукции, производительность труда, себестоимость и рентабельность производства в огромной степени определяются природными, горно-геологическими условиями (твердость породы, мощность пласта, глубина залегания и т. п.) и географическим положением.

Учитывая высокий уровень механизации производственных процессов во всех угольных бассейнах страны, резкие колебания в производительности труда и себестоимости продукции в разных бассейнах следует объяснить главным образом этими естественными различиями. Средняя глубина разработки

[1] См. «Народное хозяйство СССР в 1962 году», Госстатиздат, 1963, стр. 143.

угольных месторождений составляет в Кизеловском бассейне 370 *м*, в Донбассе — 284, в Карагандинском бассейне — 238, Кузнецком — 163, в Восточной Сибири — 77, а на Дальнем Востоке — 48 *м*. Средняя мощность разрабатываемых пластов составляет в Кузбассе более 2 *м*, в Карагандинском бассейне — 0,89 *м*[1]. Коэффициент угленосности в Кузбассе и Караганде в несколько раз выше, чем в западных бассейнах. Наконец, характерным для кузнецких углей является низкое содержание серы, малая зольность, высокая калорийность, достигающая 8500 *ккал*.

Главным образом по этой причине производительность труда в восточных угольных бассейнах значительно выше, чем в западных, причем колебания в производительности труда весьма существенны. В 1960 г. среднемесячная добыча угля на одного рабочего составляла в Донецком бассейне 29 *т*, Печорском — 41, Карагандинском — 64, а в месторождениях Восточной Сибири — более 115 *т*[2].

Резко отличается также уровень производительности труда в угольных разрезах разных районов, где добыча производится открытым способом. В 1960 г. среднемесячная добыча угля на одного рабочего в разрезах составляла в Средней Азии 130,5 *т*, в бассейнах Урала — 215, в Кузбассе — 219, в Карагандинском бассейне — 233, в Восточной Сибири — 267, а в месторождениях Дальнего Востока — 298 *т*. По сравнению же с добычей угля на шахтах производительность труда в разрезах в среднем по СССР была в 7 раз выше[3].

В связи с различным уровнем производительности труда значительно колеблется и себестоимость 1 *т* угля по разным районам СССР. За последние годы себестоимость добычи 1 *т* угля в отдельных восточных бассейнах составляла 40—60% от средней себестоимости угля по СССР в целом. Если среднюю себестоимость 1 *т* угля по СССР (в пересчете на условное топливо) принять за 100, то в Подмосковном бассейне она составляла 222, в Донбассе — 117, Кузбассе — 64, Караганде — 61[4]. Еще ниже она в месторождениях Восточной Сибири и Дальнего Востока, причем колебания в уровне себестои-

---

[1] См. Угольная промышленность СССР, Углетехиздат, 1957, стр. 24, 25, 97.

[2] См. «Народное хозяйство СССР в 1960 году», Госстатиздат, 1961, стр. 261.

[3] См. там же.

[4] См. А. Ф. Засядько, Топливно-энергетическая промышленность СССР, Госпланиздат, 1959, стр. 103.

мости определялись главным образом суммой заработной платы на 1 *т* угля, что непосредственно связано с различным уровнем производительности труда в разных угольных бассейнах.

Еще резче колебания себестоимости добычи на различных шахтах разных бассейнов. На одних предприятиях себестоимость добычи 1 *т* угля составляет около 70 коп., а на других — 35 руб., на отдельных же предприятиях она достигает 80 руб., т. е. более чем в 100 раз[1]. Даже в пределах одного и того же бассейна уровень себестоимости резко колеблется: себестоимость 1 *т* угля на одних донецких шахтах — 5 руб., а на других — 35 руб.

Наиболее ярким примером влияния естественных, природных условий на экономические результаты работы предприятий является нефтедобывающая промышленность. В этой отрасли промышленности колебания в производительности труда, себестоимости продукции и удельных капитальных вложениях разных нефтяных районов особенно велики. Если промысловую себестоимость добычи 1 *т* нефти в Куйбышевской области принять за 100, то в Татарской АССР она составляет 102, Башкирской АССР — 147, Ставропольском крае — 160, Оренбургской области — 291, Краснодарском крае — 324, Чечено-Ингушской АССР — 491, Сахалинской области — 788, Дагестанской АССР — 1286, а в Грузии — 2315 (также за 1960 г.).

Различия в технико-экономических показателях нефтедобывающей промышленности в разных районах СССР характеризуются табл. 4.

Уровень производительности труда и себестоимости нефти резко колеблется не только в разных нефтяных районах страны, но и на разных промыслах внутри одного и того же района. В Куйбышевской области, например, существуют в настоящее время пять нефтепромысловых управлений, работающих в резко различных условиях производства. Такое же положение в Саратовской области и других нефтяных районах страны.

Резкие колебания в уровне производительности труда и себестоимости продукции на однородных предприятиях добывающей промышленности создают основу для возникновения в этой сфере материального производства дифференци-

[1] См. П. И. Потемкин, Региональные особенности планирования цен в горной промышленности, Изд-во Сибирского отделения АН СССР, 1962, стр. 15.

Таблица 4

Производительность труда, себестоимость 1 *т* нефти и удельные капитальные вложения в разных районах нефтедобывающей промышленности [1]

(в % к средней по СССР)

Районы СССР	Производительность труда (в расчете на одного рабочего)	Себестоимость 1 *т* добычи нефти	Капиталовложения в среднем на прирост 1 *т* нефти
СССР	100	100	100
Азербайджанская ССР	31	232	307
Украинская ССР	30,5	131	136
Казахская ССР	28,5	284	521
Туркменская ССР	140	156	158
Узбекская ССР	59	196	143
Киргизская ССР	54	296	459
Татарская АССР	209,5	44	49
Куйбышевская область	243	43	66
Башкирская АССР	165	63	96
Пермская область	104	128	82
Коми АССР	41	309	883
Чечено-Ингушская АССР	44	211	66
Ставропольский край	122	69	91
Краснодарский край	96	139	373
Дагестанская АССР	20	522	1034
Сахалинская область	39,5	339	317
Грузинская ССР	11	994	—

[1] По данным соответствующих совнархозов за 1960 г.

альной ренты. Существование дифференциальной ренты в добывающей промышленности обусловлено тем, что различия в мощности рудников, шахт и нефтепромыслов в условиях залегания и добычи полезных ископаемых неустранимы, а количество мощных и наиболее выгодных для эксплуатации объектов ограничено и не может быть увеличено произвольно, что различия в производительности труда и себестоимости продукции на разных предприятиях, вытекающие из естественных, природных условий разработки и эксплуатации полезных ископаемых, являются устойчивыми, непреходящими. Предприятия же добывающей промышленности, работающие

на условиях хозяйственного расчета, выступают в качестве самостоятельных товаропроизводителей.

Значительные колебания в производительности труда и себестоимости продукции имеются и в рыбодобывающей промышленности. Так, по данным последних лет, если среднюю себестоимость промышленной добычи 1 *ц* трески в Мурманском экономическом административном районе принять за 100, то в Камчатском районе она составляет 336, а в Калининградском — 371 [1].

Разумеется, некоторые колебания в качественных показателях работы отдельных предприятий возможны в любой отрасли промышленности. Но столь резкий разрыв в уровне производительности труда и себестоимости продукции, какой наблюдается на предприятиях нефтяной и других отраслей добывающей промышленности, не может быть приписан различиям в уровне организации производства, организации труда или квалификации работников, а является главным образом результатом различных естественных, геологических условий разработки и эксплуатации месторождений, расположенных в разных экономических районах и даже на разных участках одного и того же района, и поэтому не может характеризовать качество работы отдельных предприятий.

Вопрос о дифференциальной ренте в социалистической добывающей промышленности имеет большой научный и практический интерес, с ним связаны проблемы ценообразования на продукцию добывающей промышленности.

По своему происхождению рента в добывающей промышленности ничем принципиально не отличается от дифференциальной земельной ренты в сельском хозяйстве. «Собственно рента с рудников, — указывает К. Маркс, — определяется совершенно так же, как земледельческая рента» [2]. В другом месте К. Маркс, характеризуя сущность земельной ренты, отмечает, что принципиально «безразлично, уплачивается ли она с пахотной земли, строительного участка, рудников, рыбных ловель, лесов и т. д.» [3]. Поэтому можно говорить о существовании дифференциальной ренты во всех отраслях добывающей промышленности — рудной, угольной, лесозаготовительной и др., поскольку резкие колебания в производительности труда и производственных затратах на разных предприятиях

[1] См. М. В. Кокорев, А. О. Мельников, Розничные цены на рыбные товары, Госторгиздат, 1959, стр. 9.

[2] К. Маркс, Капитал, т. III, 1955, стр. 788.

[3] Там же, стр. 631.

определяются здесь различиями в естественных условиях разработки месторождений и эксплуатации земельных и лесных угодий и по этой причине отдельные предприятия получают дополнительный доход, излишнюю прибыль.

Некоторые экономисты, признавая существование дифференциальной земельной ренты в социалистическом сельском хозяйстве, отрицают ее для добывающей промышленности. По мнению этих экономистов, в предприятиях добывающей промышленности, являющихся государственными, избыточный доход не может принять форму дифференциальной ренты, поскольку земля и недра, как и дополнительный доход, являются собственностью самого социалистического государства. «Государство, — утверждает А. Пашков, — не только является собственником всех недр, но оно и только оно и разрабатывает эти недра, добывает каменный уголь, железную руду. Двух форм собственности и хозяйствования в этих отраслях промышленности не существует. И, по моему мнению, у нас в горной промышленности дифференциальной ренты нет и не может быть, потому что здесь имеет место совпадение субъекта собственности и субъекта хозяйствования»[1]. Такого же мнения придерживается и П. Потемкин: «Горная рента, как социально-экономическая категория, отпадает в условиях общественной собственности на средства производства, ибо при социализме нет частной собственности на землю, нет стихии цен, которая является спутником частной собственности на средства производства»[2].

В действительности же дифференциальная рента существует и в добывающей промышленности. Экономической основой существования дифференциальной ренты в государственных социалистических предприятиях является товарный характер производства и действие закона стоимости. Стоимость продуктов добывающей промышленности, как и в сельском хозяйстве, определяется не средними по отрасли издержками производства, а затратами труда на худших из участков, подвергающихся разработке. *Поскольку разница в производительности труда и себестоимости продукции различных предприятий добывающей промышленности в основном зависит не от работы самих предприятий, а от естественных, природных,*

[1] Сб. «Земельная рента в социалистическом сельском хозяйстве», Госпланиздат, 1959, стр. 32.

[2] П. И. Потемкин. Региональные особенности планирования цен в горной промышленности, Изд-во Сибирского отделения АН СССР, 1962, стр. 28.

географических и горно-геологических факторов, т. е. от даровых сил природы, а сами предприятия работают на условиях хозяйственного расчета и выступают как самостоятельные товаропроизводители, постольку существует здесь дифференциальная рента.

Будучи принципиально однородной с рентой в сельском хозяйстве, дифференциальная рента имеет в то же время некоторые свои особенности, которые следует учитывать при планировании цен и рентабельности предприятий. В сельском хозяйстве разница в производительности различных земельных участков является постоянной, т. е. условия получения дифференциальной ренты не ограничены во времени. В добывающей же промышленности по мере использования месторождения и исчерпания запасов исчезают условия получения дополнительного дохода, причем период времени, в течение которого реализуется так называемая горная рента, зависит от годовой производительности рудника, шахты или нефтепромысла.

Другая особенность дифференциальной ренты в отраслях добывающей промышленности заключается в том, что здесь различия в естественных условиях эксплуатации месторождений и отсюда в уровне производительности труда и себестоимости продукции различных предприятий не могут быть устранены, поскольку нельзя искусственно уменьшить глубину залегания полезного ископаемого на данном участке, изменить крепость породы или увеличить количество и мощность пластов. В сельском же хозяйстве можно искусственными мерами смягчить разницу в производительности разных участков. Правда, это требует дополнительных капиталовложений, но это обычно бывает выгодно, в том числе и для уровня эксплуатационных затрат.

Интересы общества и принципы хозяйственного расчета требуют, чтобы дополнительная прибыль, получаемая предприятиями добывающей промышленности в связи с особо благоприятными естественными условиями, не присваивалась самими предприятиями, поскольку она не зависит от качества их работы, а шла непосредственно в доход государства. Кроме того, чрезмерная рентабельность не способствует режиму экономии, не стимулирует борьбу предприятий за снижение себестоимости продукции. Главное, однако, в том, что дифференциальная рента, будучи элементом стоимости товаров, должна учитываться в оптовых ценах на продукты добывающей промышленности. Но для этого необходимо предвари-

тельно установить, как определить величину этого добавочного продукта, или дифференциальной ренты, которая должна быть перечислена государству.

Величина дифференциальной ренты в отраслях добывающей промышленности определяется разностью в производительности продукции различных предприятий, расположенных в разных местах. *В основу ее определения необходимо положить уровень плановой себестоимости единицы продукции на предприятии, находящемся в наименее благоприятных естественных условиях.* И именно на этой основе должно строиться планирование цен на продукцию добывающей промышленности.

Иными словами, *при определении оптовых цен на продукты добывающей промышленности следует исходить из стоимости (практически плановой себестоимости) этих продуктов на худших участках.* А весь дополнительный доход предприятий, находящихся в более благоприятных естественных условиях, изымать в доход государства.

Правда, изымать в форме рентных платежей всю разницу в себестоимости продукции на предприятиях, расположенных в различных условиях, было бы не вполне обоснованно, так как в действительности величина дифференциальной ренты несколько меньше. На себестоимость продукции добывающей промышленности оказывают влияние не только горно-геологические условия, но и технические, организационные и общеэкономические факторы. Так, исследования, проведенные в угольной промышленности, показали, что затраты, зависящие от мощности разрабатываемого пласта, составляют от 30 до 70% всех производственных затрат, причем с увеличением мощности пласта себестоимость добычи угля падает[1]. Однако это принципиально не меняет положения. Горно-геологические факторы оказывают *решающее* влияние на производительность труда и себестоимость продукции в угольной промышленности. В нефтедобывающей промышленности влияние естественных условий на себестоимость продукции еще сильнее.

---

[1] См. П. З. Звягин и Л. Л. Майзель (Экономическое обоснование минимальной рабочей мощности угольных пластов, Госгортехиздат, 1960, стр. 22) выразили зависимость кривой себестоимости угля от мощности разрабатываемого пласта следующей формулой: $y = \frac{v}{x} + u$, где y — себестоимость угля, v — затраты, зависящие от мощности пласта, x — мощность пласта, u — постоянные расходы.

В настоящее время учет в ценах дополнительного дохода, обусловленного более благоприятными естественными условиями, производится лишь в двух отраслях добывающей промышленности — нефтяной и лесозаготовительной. С 1949 г. в СССР действуют цены на лес, отпускаемый с корня (лесные таксы), различные для разных районов и участков[1]. Вся территория СССР разделена на семь лесотаксовых зон в зависимости от характера леса, степени лесистости, площади лесоэксплуатационного фонда, приходящегося на одного жителя, степени развития в данной зоне сети железных дорог и др., причем наиболее высокая шкала такс установлена для южной зоны, наиболее низкая — для сибирской зоны. Внутри каждой зоны лесные таксы дифференцированы в зависимости от породы и качества древесины, расстояния вывозки древесины из леса, возможности сплава и т. п. Лесные таксы учитывают различия в затратах на транспорт на разных расстояниях от транспортных путей или пунктов реализации древесины, а также на организацию лесозаготовок, тем самым они содействуют некоторому уравниванию условий лесозаготовок в разных районах СССР[2].

Из отраслей горнодобывающей промышленности влияние естественных, горно-геологических условий на себестоимость и рентабельность производства учитывается лишь в нефтедобывающей промышленности, где действуют различные цены для разных предприятий одного и того же района. В целях устранения влияния природных условий на рентабельность предприятий здесь действует система двойных цен на нефть: единая в данном экономическом районе оптовая цена, по которой нефть отпускается нефтеперерабатывающим заводам, и дифференцированные расчетные цены, по которым нефтепромысловые управления рассчитываются за свою продукцию со сбытовой организацией своего объединения или совнархоза. Дифференцированные цены строятся на основе плановой себестоимости нефтепромыслов с дифференцированной рентабельностью по сортам нефти.

Однако систему ценообразования, действующую в настоящее время в добывающей промышленности, нельзя считать

[1] В настоящее время действует прейскурант на древесину, введенный в январе 1961 г.

[2] Если в сибирской зоне стоимость 1 *куб. м* деловой древесины колеблется по различным породам от 1 до 80 коп., то в южной зоне — от 90 коп. до 6 р. 70 к. Следует, однако, отметить, что уровень установленной попенной платы недостаточен, поскольку она не покрывает государственных расходов на лесное хозяйство, поэтому ее необходимо значительно увеличить.

совершенной. Прежде всего дифференцированные расчетные цены в недостаточной мере учитывают дополнительный доход, возникающий в связи с благоприятными естественными условиями. Так, например, в Куйбышевской области себестоимость 1 *т* в промысловом управлении «Первомайнефть» в 7 раз ниже, чем в «Кинельнефти», расчетная же цена установлена для «Первомайнефти» лишь в 4 раза ниже, чем для «Кинельнефти». В связи с этим рентабельность «Первомайнефти» составляет 35%, а «Кинельнефти» — менее 4%.

Установление дифференцированных оптовых цен для отдельных нефтепромыслов производится соответствующими объединениями (совнархозами) и является их внутренним делом. В этих условиях все отклонения между единой оптовой ценой и дифференциальными расчетными ценами оседают в объединениях. Между тем дифференциальная рента является общенародным достоянием и должна полностью перечисляться непосредственно в доход государства.

Наконец, учет природных условий в ценообразовании необходим не только в нефтяной промышленности, так как в этом отношении она ничем принципиально не отличается от других отраслей добывающей промышленности, например угольной, железорудной или цветной металлургии.

Сама по себе система установления оптовых цен на продукцию добывающей промышленности требует значительного изменения. В настоящее время оптовые цены на уголь, нефть и руду установлены побассейновые или порайонные, причем уровень цен колеблется в соответствии с различиями в затратах труда, но без учета качества продукции. Поэтому уровень оптовых цен выше в тех районах, где издержки производства выше, хотя качество продукции может быть ниже. Так, цены на кузнецкие угли, имеющие более низкую зольность и более высокую калорийность, установлены на более низком уровне, чем цены на угли Донецкого бассейна, которые содержат больше золы и имеют более низкую калорийность. При таких условиях темп роста валовой продукции угольной промышленности СССР в целом (т. е. в стоимостном выражении) будет тем выше, чем больше рост добычи донецких углей будет обгонять среднеотраслевые темпы роста и чем ниже окажутся темпы прироста добычи кузнецких углей. Между тем народное хозяйство СССР требует обратного соотношения.

Такое же положение в железорудной промышленности. Оптовые цены на железные руды Магнитогорского месторождения установлены более низкие, чем на руды Криворожско-

го, Тульского, Липецкого и Бакальского месторождений, несмотря на более высокое содержание железа в руде.

Значительно усложняет планирование цен действующая в ряде отраслей добывающей промышленности система двойных цен — единых оптовых и дифференцированных расчетных. Поскольку расчетные цены устанавливаются не централизованно, а самими объединениями добывающей промышленности отдельных бассейнов или соответствующими совнархозами, они иногда формируются в противоречии с требованиями хозрасчета, покрывая всякую убыточность отдельных предприятий, в том числе и от плохой их работы.

Существование системы двойных цен неизбежно потому, что единые оптовые цены на продукцию добывающей промышленности установлены исходя из *средних* условий эксплуатации месторождений и из *средней* себестоимости добычи полезных ископаемых в том или ином экономическом районе. Но это практически означает полный отказ от улавливания государством дифференциальной ренты в добывающей промышленности, так как при установлении цен на основе *средних* условий добычи вся разница в производительности отдельных предприятий, вытекающая из различия природных условий, погашается, взаимно перекрывается внутри экономического района. Это создает ложное представление об уровне рентабельности предприятий добывающей промышленности и противоречит требованиям хозяйственного расчета.

Планирование оптовых цен на продукцию добывающей промышленности должно исходить не из средних условий добычи полезных ископаемых, а из плановых затрат на худших участках в каждом отдельном бассейне или районе. В этом случае отпадает необходимость в дифференцированных расчетных ценах. Предприятия, эксплуатирующие худшие участки, не потребуют государственной дотации, а вся разница в затратах отдельных предприятий, вытекающая из различия природных условий и не зависящая от работы самих предприятий, будет непосредственно присваиваться государством, например, в форме платежей дифференциальной ренты. Эти рентные платежи было бы целесообразно включать особой статьей в себестоимость продукции. При таком положении влияние естественных условий на рентабельность предприятий добывающей промышленности было бы учтено при самом планировании себестоимости продукции.

Такое планирование цен, правда, приведет к некоторому повышению оптовых цен на продукцию ряда отраслей добыва-

ющей промышленности. Но это будет в большей мере соответствовать требованию приближения цен к стоимости продуктов. Государство же от этого ничего не потеряет. В то же время это будет способствовать ликвидации убыточности угольной и рудной промышленности.

3. Принципы построения системы оптовых цен

В Программе КПСС сформулировано важнейшее требование к цене в социалистическом обществе. Именно цены должны быть построены таким образом, чтобы они возмещали затраты на производство соответствующих видов продукции и обеспечивали известную прибыль каждому нормально работающему предприятию. Под нормально работающим следует понимать такое предприятие, которое рационально организует производственный процесс, систематически совершенствует технику производства, не допускает непроизводительных расходов и потерь и успешно выполняет установленные ему плановые задания по всем основным показателям.

В связи с этим *оптовая цена каждого изделия должна содержать чистый доход* (по крайней мере в форме прибыли) и, таким образом, превышать его себестоимость, хотя в отдельных случаях в виде исключения могут быть установлены цены на некоторые виды изделий на уровне их себестоимости.

В этой же связи *базой планирования оптовых цен должна являться себестоимость продукции.* Только при этом условии могут быть обеспечены возмещение затрат на производство и рентабельность предприятий.

Другим важнейшим принципом построения системы цен в СССР является *единство цен на одинаковые изделия.* Это значит, что на одинаковые изделия должны быть установлены единые оптовые цены независимо от уровня их себестоимости на отдельных предприятиях данной отрасли промышленности. Цена как денежное выражение стоимости товара должна быть единой по стране (или по крайней мере экономическому району). Этого же требует система хозяйственного расчета, определяющая взаимоотношения между предприятиями. Если бы уровень цен зависел от колебания себестоимости на отдельных предприятиях, то на каждое изделие было бы столько

цен, сколько предприятий в той или иной отрасли промышленности. При этих условиях предприятия-потребители фактически отвечали бы за работу поставщиков, что противоречит требованиям хозрасчета.

Поэтому *в основе планирования оптовых цен должна лежать не индивидуальная себестоимость, а отраслевая* — средняя в данной отрасли промышленности (в целом по стране или по крайней мере в экономическом районе). Среднеотраслевая себестоимость является в каждый данный момент общественно необходимой нормой затрат на производство того или иного изделия.

При установлении же цен на вновь осваиваемые изделия, т. е. когда не может быть среднеотраслевой себестоимости, в основу цены должна быть положена сметная себестоимость изготовляемого изделия, исчисленная на основе прогрессивных норм расхода материалов и труда, с учетом перспектив снижения себестоимости продукции.

Однако при определении оптовых цен на продукцию добывающей промышленности, где уровень производительности труда в значительной мере определяется природными факторами, следует исходить не из среднеотраслевой себестоимости, а из себестоимости единицы продукции на худших участках того или иного экономического района. А дополнительный доход, получаемый предприятиями, расположенными в более благоприятных естественных условиях, должен изыматься в государственный бюджет в форме рентных платежей, которые включаются в оптовую цену непосредственно или через себестоимость продукции.

Охарактеризованная выше дифференциация оптовых цен в промышленности СССР, которая в принципе необходима, не означает, однако, что различные виды оптовых цен не связаны между собой. Оптовые цены не могут устанавливаться изолированно, оторванно друг от друга, они должны находиться в определенной взаимной связи. При всем многообразии оптовых цен *между ними должно быть определенное экономически обоснованное соотношение* и все они, вместе взятые, составляют единую систему цен.

Определенное соотношение оптовых цен необходимо для обеспечения расширенного социалистического воспроизводства. Процесс воспроизводства общественного продукта требует определенного соотношения, пропорционального развития отдельных отраслей материального производства. Промышленность не является механической суммой отраслей, оторван-

ных, независимых друг от друга. Отдельные отрасли тесно и взаимно связаны между собой. Каждая отрасль промышленности в процессе своего развития вступает в разнообразные экономические связи с десятками других отраслей. Планирование межотраслевых связей и определение количественных пропорций между отраслями и группами отраслей требуют определенного соотношения оптовых цен, в которых выражается продукция промышленности и с помощью которых происходит взаимный обмен продукцией разных отраслей. Если на продукты одних отраслей цены будут установлены чрезмерно низкие, а на предметы других отраслей — чрезмерно высокие, иными словами, если национальный доход чрезмерно перераспределять в пользу одних отраслей, то это может вызвать нарушение пропорциональности между отдельными отраслями материального производства.

Установление определенного соотношения цен обязательно в условиях товарно-денежных отношений. Хозяйственный расчет социалистических предприятий требует, чтобы ценовое выражение обмениваемой продукции отражало эквивалентные затраты труда. Поэтому требование эквивалентного обмена относится прежде всего к оптовым ценам предприятий, на основе которых осуществляются взаимосвязи предприятий.

Правда, политика цен в ряде случаев отклоняет уровень цен от стоимости, притом по разным видам продукции по-разному. Но отклонение цен от стоимости не должно превратиться в полный отрыв от стоимости. К тому же политика цен осуществляется главным образом в оптовых ценах промышленности (т. е. в налоге с оборота).

В определенном соотношении должны быть закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию и оптовые цены на промышленную продукцию, по которым колхозы покупают у промышленности средства производства. Во взаимоотношениях между государственной промышленностью и колхозами должно учитываться в равной мере требование закона стоимости об эквивалентном обмене. В Программе КПСС сказано: «Политика в области закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и отпускных цен на средства производства для деревни должна учитывать интересы расширенного воспроизводства как в промышленности, так и в сельском хозяйстве и образование необходимых накоплений в колхозах»[1].

[1] Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 82.

Соотношение оптовых цен на отдельные виды промышленной продукции должно быть основано на себестоимости этой продукции. Именно *соотношение оптовых цен предприятий должно отражать соотношение в затратах на производство соответствующих видов продукции.* Это относится в равной мере к ценам как на средства производства, так и на предметы потребления.

Однако такая зависимость соотношения оптовых цен предприятий от соотношения себестоимости продукции существует лишь по промышленной продукции *различного* производственного или потребительского назначения. Другое соотношение цен должно быть на продукты *однородного* назначения, могущие заменять друг друга, например на отдельные виды топлива, на черные и цветные металлы, на металл и пластические массы, на синтетические и натуральные волокна, на отдельные виды строительных материалов (цемент и известь, кирпич и железобетон). Наряду с себестоимостью продукции соотношение цен на взаимозаменяемые материалы или продукты необходимо учитывать также физико-химические свойства и другие качественные их особенности, определяющие экономический эффект от их применения (содержание основного вещества в рудах, калорийность топлива, производительность оборудования, износоустойчивость материалов и т. п.). Иными словами, необходимо учитывать потребительную стоимость этих видов продукции. Здесь при установлении соотношения цен также следует исходить из себестоимости продукции, но не физической, натуральной, обезличенной единицы, а единицы потребительной стоимости, имея в виду *единство цен на одинаковые потребительные стоимости.* Но для этого необходимо определить конкретные измерители потребительной стоимости в различных отраслях промышленности для установления производственно-экономического эффекта в процессе потребления [1].

Установление определенного экономически обоснованного соотношения оптовых цен на *взаимозаменяемые* материалы или изделия имеет огромное народнохозяйственное значение. С каждым годом все более широкое применение в промышленности находят синтетические материалы, с успехом заменяющие натуральные, например пластические массы, синтетические волокна, искусственная кожа и т. п. Этого требуют

[1] Большой интерес представляет предложение акад. С. Г. Струмилина о соизмерении потребительных стоимостей (см. С. Г. Струмилин, Избранные произведения, т. I, Изд-во АН СССР, 1963, стр. 131—142).

технический прогресс и высокие темпы развития промышленности. В настоящее время нет ни одной отрасли промышленности, которая могла бы обходиться без применения заменителей натурального сырья или топлива. Объясняется это большими экономическими преимуществами синтетических материалов: производство их может быть организовано повсеместно, что обеспечивает более выгодное снабжение предприятий сырьем и вспомогательными материалами; создание предприятий синтетических материалов требует меньше времени и капитальных вложений, что означает возможность быстрого увеличения массы продукции при меньших затратах на их производство; применение синтетического сырья способствует совершенствованию технологических процессов, снижает себестоимость продукции, повышает качество изделий, уменьшает вес и увеличивает срок службы машин. «Металл, дерево и другие материалы будут все более заменяться экономичными, практичными и легкими синтетическими материалами»[1].

Среди синтетических материалов особо важное место занимают пластические массы и синтетические смолы. По сравнению с 1960 г. производство их к 1980 г. должно быть увеличено примерно в 60 раз[2]. Потребление пластических масс в машиностроении возрастет в 55 раз, в промышленности стройматериалов — в 85, в легкой и пищевой промышленности — в 110 раз.

Но для стимулирования широкого внедрения в промышленность синтетических материалов уровень цен на них должен находиться в определенном соотношении с уровнем цен на металлы, хлопок, шерсть и другие, заменяемые ими натуральные материалы. Очевидно, что уровень оптовых цен на синтетические материалы должен быть ниже цен на натуральные материалы в интересах стимулирования их применения в производстве.

Важное значение имеет правильное соотношение цен на разные виды металлов и на разные марки в пределах данного вида. Соотношение цен должно соответствовать производственному, экономическому эффекту от применения того или иного вида и сорта металла. В частности, должно быть установлено определенное соотношение: между ценами на рядовой и качественный металл в целях более широкого потребле-

[1] Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 70.

[2] См. Н. С. Хрущев, О Программе Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 37.

ния рядовой стали; между ценами на низколегированные и углеродистые стали; между ценами на чугун, сталь и прокат; между ценами на трубы и прутки, идущие на производство шарикоподшипников, и т. д.

Определенное соотношение должно быть установлено между ценами на сырье и возвратные (т. е. находящие производительное применение) отходы производства. Поскольку отходы (отбросы) производства при известных условиях становятся потребительными стоимостями, они приобретают и стоимость. Однако они обладают, несомненно, меньшей стоимостью, чем полноценное сырье, которое они способны заменять. Как правило, утилизируемые отходы — неполноценный заменитель сырья, так как они частично утеряли потребительные свойства исходного материала (полномерность, физические или химические свойства). Кроме того, для производственного применения в качестве сырья отходы производства требуют дополнительных затрат на сортировку, обработку и т. д. Поэтому оптовая цена на отходы производства должна быть ниже цены полноценного сырья, которое они заменяют, по крайней мере на сумму затрат, необходимых для подготовки отходов к потреблению.

Планирование цен на предметы потребления должно быть непосредственно увязано с денежными доходами населения, определяющими объем платежеспособного спроса. Но это уже относится к розничным ценам. Именно сумма розничных цен на предметы личного потребления и тарифов на личные услуги должна соответствовать общему объему денежных доходов населения [1]. Соотношение же оптовых цен предприятий на предметы потребления, имеющие различное потребительское назначение, а также на различные виды одежды и сорта обуви должно быть основано опять-таки на соотношении в затратах на производство. Однако и здесь нельзя не учитывать степень дефицитности товара, спрос и предложение, политику ограничения потребления отдельных товаров и т. п.

Одним из важнейших принципов построения системы оптовых цен является *дифференциация нормы чистого дохода по отраслям промышленности.* Как уже указывалось выше, доля прибыли в цене должна устанавливаться в соответствии с потребностями предприятий данной отрасли промышленности в средствах, с тем, однако, чтобы рентабельность разных отраслей резко не колебалась. Налог же с оборота в соответствии с

[1] О принципах планирования розничных цен см. главу V.

конкретными задачами экономической политики социалистического государства должен включаться в оптовые цены на разные виды продукции в различной доле.

Немаловажное значение для системы ценообразования имеет *устойчивость цен.* В целях укрепления хозяйственного расчета предприятий и создания у них заинтересованности в совершенствовании организации производства и в снижении себестоимости продукции оптовые цены должны быть относительно устойчивыми, т. е. не должны изменяться каждый год. Но в то же время цены не могут быть установлены раз и навсегда, а должны время от времени пересматриваться в соответствии с крупными сдвигами в технике производства и экономике страны.

4. Порядок установления оптовых цен

Использование категории цены в качестве орудия экономической политики для разрешения конкретных задач развития социалистического народного хозяйства возможно лишь в том случае, если планирование цен будет исходить из единых принципов, регулироваться централизованно, а сами цены будут носить строго обязательный, директивный характер. Программа КПСС указывает, что централизованное плановое руководство следует главным образом сосредоточить на проведении единой государственной политики, в частности в области цен. Только при условии централизованного регулирования и единства системы цен могут быть обоснованы правильные пропорции в развитии производства и распределении национального дохода.

В то же время принципы хозяйственного руководства и система управления социалистической промышленностью, основанная на демократическом централизме, требуют активного участия в определении цен местных органов власти и советов народного хозяйства. Поэтому существующий порядок планирования цен исходит из задач обеспечения единства политики цен и широкой самостоятельности союзных республик, совнархозов и предприятий в установлении цен на отдельные виды промышленной продукции.

Совет Министров СССР в настоящее время определяет общую политику цен и решает вопросы изменения уровня оптовых цен на промышленную продукцию в целом и по отдельным группам товаров. Утверждение конкретных цен на от-

дельные виды промышленной продукции передано Госплану СССР, Советам Министров союзных республик, совнархозам (за исключением оптовых цен на военную продукцию серийного и массового производства, утверждаемых Советом Министров СССР).

Госплан СССР утверждает оптовые цены на важнейшие виды промышленной продукции, вывозимые, как правило, из одних союзных республик в другие: уголь, кокс, нефть и нефтепродукты, газ, черные и цветные металлы, сельскохозяйственные машины, тракторы, автомашины, гражданские суда, оборудование для всех отраслей промышленности, цемент, железобетонные изделия, деловую древесину и пиломатериалы, фанеру и изделия из нее, целлюлозу и бумагу, стандартные дома, сырье и изделия легкой и пищевой промышленности, лом и отходы черных, цветных и драгоценных металлов, угары всех видов волокон, тарифы на тепловую и электрическую энергию, а также размеры сбытовых и снабженческих наценок.

Оптовые же цены на промышленную продукцию, потребляемую, как правило, в пределах одной союзной республики, а также временные оптовые цены на вновь осваиваемые изделия устанавливаются Советами Министров союзных республик, совнархозами и исполкомами местных Советов депутатов трудящихся. В частности, союзным республикам переданы на утверждение оптовые цены на все виды местных строительных материалов, изделия строительной керамики, все виды оборудования мелкосерийного и индивидуального производства, огнеупорные изделия, теплоизоляционные материалы, на все виды продукции, вновь осваиваемые предприятиями местного подчинения, а также на пошив одежды, белья и головных уборов по индивидуальным заказам.

Широкие права в планировании оптовых цен на продукцию союзно-республиканской промышленности предоставлены советам народного хозяйства экономических районов.

Совнархозы утверждают:

оптовые цены на изделия, предназначенные к выпуску в порядке индивидуального или мелкосерийного производства, при отсутствии на эти изделия оптовых цен на аналогичную или взаимозаменяющую продукцию;

оптовые цены на продукцию и полуфабрикаты, изготовляемые в порядке кооперирования между предприятиями, входящими в состав данного совнархоза, если на эту продукцию не имеется утвержденных в установленном порядке цен;

оптовые и розничные цены на новые ткани и другие текстильные и трикотажные изделия, изготовленные предприятиями данного совнархоза в виде опытных партий на сумму до 500 тыс. руб. каждая партия;

временные (на срок до полутора лет) оптовые цены на вновь осваиваемую предприятиями данного совнархоза продукцию, предназначенную к массовому или крупносерийному производству, а также на изделия, идущие на комплектование этой продукции.

При поставке указанной продукции в количестве не менее $^1/_3$ от годового плана производства за пределы данного экономического района временные оптовые цены устанавливаются по согласованию с основным заказчиком — совнархозом другого района, министерством или ведомством.

Оптовые цены на новую промышленную продукцию устанавливаются применительно к уровню действующих цен на ранее освоенную аналогичную или сходную по конструкции или назначению продукцию с поправкой на более высокую производительность и другие технико-экономические преимущества для потребителей вновь выпускаемой продукции. Учитывая, однако, что освоение нового производства, особенно машин и оборудования, требует больших специальных затрат, которые могут значительно повысить себестоимость новой продукции и сделать ее нерентабельной, правительство разрешило совнархозам образовывать *фонд освоения новой техники*. За счет этого фонда, создаваемого из отчислений предприятий от себестоимости продукции, возмещаются затраты на конструкторские, опытные и другие работы по подготовке производства новых видов продукции (включая изготовление первой опытной партии изделий).

Предоставленное исполкомам местных Советов депутатов трудящихся право установления цен на вновь осваиваемую продукцию местного производства имеет важное значение для усиления инициативы местных органов в развертывании производства товаров широкого потребления. Но при установлении цен местные исполкомы должны исходить из общих принципов планирования цен в СССР, в частности из принципа единства цен на одинаковую продукцию, стимулирования снижения себестоимости продукции и укрепления хозрасчета в промышленности. Между тем на практике нередки случаи, когда на товары местного производства установлены более высокие цены, чем на такие же товары производства союзно-

республиканской промышленности, причем в разных районах установлены разные цены, резко колеблющиеся по своему уровню.

Но из необходимости единства экономической политики в области ценообразования и в связи с этим централизованного планирования оптовых цен не следует, что сами по себе промышленные предприятия не имеют никакого отношения к установлению цен. *Роль предприятий в определении цен* на промышленную продукцию в действительности весьма значительна.

Во-первых, оптовые цены, устанавливаемые Госпланом СССР, совнархозами и исполкомами местных Советов депутатов трудящихся, имеют своим основанием проекты цен, составляемые предприятиями-изготовителями продукции. В свою очередь проекты цен разрабатываются на основе сметных калькуляций себестоимости соответствующих изделий на предприятиях-изготовителях с добавлением определенного процента прибыли.

Во-вторых, уровень цен на всякого рода заказы на детали и заготовки, выполняемые в порядке кооперирования, если они носят характер индивидуального производства, устанавливаются по соглашению сторон.

Реорганизация управления промышленностью и строительством в 1957 г. усилила хозяйственную самостоятельность предприятий и расширила их права в планировании оптовых цен. В постановлении от 30 мая 1958 г. Совет Министров СССР предоставил директорам промышленных предприятий право устанавливать оптовые цены и тарифы на следующие виды продукции и услуг, на которые не имеется утвержденных в установленном порядке цен и тарифов:

а) на продукцию и услуги для собственного капитального строительства и внутренних нужд предприятий, запасные части и детали, изготовленные для капитального ремонта всех основных фондов, и на работы по капитальному ремонту этих фондов, а также на оборудование и приспособления, изготовляемые предприятиями для собственных нужд в порядке осуществления рационализаторских мероприятий, финансируемых за счет кредитов Госбанка;

б) на изготовление и обработку отдельных полуфабрикатов, деталей, моделей, штампов, приспособлений, специальных инструментов для других предприятий и хозяйственных организаций по разовым заказам;

в) на услуги, оказываемые другим предприятиям и хозяйственным организациям (транспортные услуги, выполнение погрузочно-разгрузочных и упаковочных работ, отпуск сжатого воздуха, выполнение работ заводской лабораторией и др.);

г) на изготовление по разовым заказам в опытном или экспериментальном порядке отдельных экземпляров оборудования, не предусмотренным планом, для других предприятий, научно-исследовательских институтов и хозяйственных организаций.

Оптовые цены на продукцию и тарифы на услуги (кроме предназначенных для внутренних нужд предприятий) устанавливаются по согласованию с заказчиком исходя из плановой себестоимости и рентабельности в размере до 5%. Поэтому промышленные предприятия должны вести систематическую работу в области цен в тесной увязке с планированием себестоимости продукции. Предприятия должны с особой тщательностью и ответственностью относиться к разработке и обоснованию сметных калькуляций и на этой основе проектов цен, представляемых на утверждение вышестоящих организаций, так как они должны лечь в основу установления единых оптовых цен для всей промышленности СССР. При этом они должны исходить из перспектив технического развития производства, роста производительности труда и снижения себестоимости продукции.

5. Развитие системы цен в промышленности

Проблема цен, в частности цен на продукты промышленности, на всех этапах социалистического строительства в СССР являлась предметом неустанных забот Коммунистической партии и Советского правительства.

В соответствии с успехами социалистического строительства и изменениями в народном хозяйстве Советское государство систематически меняло характер ценообразования.

Необходимость установления определенной системы устойчивых, твердых и обязательных для всей страны цен обусловлена наличием в СССР товарно-денежных отношений и действием закона стоимости. Поэтому вопрос о ценах не был актуален в первые годы Советской власти. В период гражданской войны, при «главкистской» системе управления промыш-

ленностью [1], взаимоотношения государственных промышленных предприятий и организаций носили по существу натуральный характер. В постановлении ВСНХ РСФСР от 30 августа 1918 г. сказано: «Все национализированные предприятия обязаны сдавать продукцию своего производства на учет по соответствующим центрам, Главным Комитетам и отделам и получают от соответствующих центров, Главных Комитетов и отделов все необходимые материалы и сырье. Расчет за сданные и полученные таким образом продукты производится бухгалтерскими записями без участия денежных знаков. За продукты же, сданные или полученные в силу необходимости помимо распределительных центров, расчет должен производиться чеками на Народный Банк.

Бухгалтерскими записями, равным образом, производятся расплаты со всеми потребителями, советскими организациями и учреждениями» [2].

Поскольку в период гражданской войны и иностранной интервенции были национализированы все предприятия крупной промышленности и в значительной части также мелкой промышленности, этот порядок был распространен на всю промышленность страны. Это, конечно, не значит, что продукция в то время не имела денежного выражения. Но оценивалась ли она в довоенной валюте, в золотых рублях или иным способом, это не имело для предприятий практического значения.

Лишь с переходом к новой экономической политике, организацией промышленных трестов и переводом их на режим «коммерческого расчета» проблема цен на изделия промышленности становится одной из важнейших проблем хозяйственного строительства и приковывает к себе внимание партии и правительства.

Но и в восстановительный период Советское государство не могло сразу же перейти к прямому установлению цен,

---

[1] «Главкизм» — система особо жесткой централизации управления промышленностью, действовавшая в 1918—1920 гг. При этой системе промышленные предприятия были лишены всякой хозяйственной самостоятельности и возможности проявления инициативы. Заводы и фабрики получали от своих отраслевых главных комитетов ВСНХ сырье и топливо и обязаны были сдавать им всю изготовленную продукцию. В тот период заводы и фабрики были лишь производственно-техническими заведениями, а не предприятиями в экономико-правовом смысле этого понятия.

[2] Собрание узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьянского правительства № 63, 1918 г.

а только отдельными косвенными мероприятиями регулировало уровень цен. В первые годы своего существования промышленные тресты и синдикаты сбывали свою продукцию «по ценам, складывающимся на рынке», т. е. подвергавшимся воздействию стихийных факторов. По мере расширения и укрепления социалистической промышленности, овладения ею рынком, вытеснения частного капитала из производства и торговли расширялась сфера государственного регулирования и планирования цен. Прямое установление цен на все виды товаров относится уже к периоду первой пятилетки.

В восстановительный период проблема цен на изделия промышленности имела двоякое значение. С одной стороны, уровень цен на промышленную продукцию определяла успешность борьбы социалистической промышленности с частным капиталом и перспективы развития самой социалистической промышленности. С другой стороны, соотношение цен на промышленные и сельскохозяйственные товары определяло характер взаимоотношений города и деревни и, таким образом, решало судьбу союза рабочего класса с крестьянством. Другими словами, проблема цен на продукты промышленности была связана с коренными интересами и с самим существованием социалистического государства.

В 1923—1924 гг. советская государственная промышленность переживала большие затруднения со сбытом продукции, хотя объем производства еще значительно отставал от потребностей страны. «Кризис сбыта» явился результатом чрезмерного повышения цен на промышленные товары, особенно на продукцию легкой и пищевой промышленности, и образовавшегося резкого разрыва между уровнем цен на промышленные и сельскохозяйственные товары. В декабре 1923 г. индекс оптовых цен составлял (принимая уровень 1913 г. за 100): по промышленным товарам — 229, по сельскохозяйственным товарам — 108.

XIII конференция РКП(б) (январь 1924 г.), отмечая нарушение промышленными организациями советской политики цен, указывала, что «ряд хозорганов неправильно применил директиву XII съезда о необходимости стремиться к прибыльности и чрезмерно поднял цены до уровня, доступного лишь более платежеспособному рынку. Высокие цены на товары наткнулись на низкую платежеспособность массового крестьянского рынка. Товары остались непроданными и не только не принесли промышленности ожидаемых прибылей, но и поставили ее предприятия перед угрозой неплатежей и

сокращения производства»[1]. Конференция потребовала снижения цен на изделия промышленности на основе снижения себестоимости продукции. Вместе с тем конференция признала необходимым усилить регулирование оптовых цен в первую очередь на предметы крестьянского потребления, в частности путем маневрирования со стороны государства определенными товарными массами с целью понижения цен в соответствующих районах, и упорядочить нормирование цен на соль, керосин и сахар по всем видам торговли.

В дальнейшем в связи со снижением цен на промышленные изделия и повышением цен на сельскохозяйственные продукты «ножницы» цен постепенно сближались. В июне 1924 г. индекс оптовых цен составлял 201 по промышленным товарам и 137 по сельскохозяйственным, в декабре 1924 г. соответственно — 195 и 145, в октябре 1925 г. — 195 и 156[2].

Дальнейшее снижение цен на промышленные изделия содействовало вытеснению частного капитала и повышению темпов производства социалистической промышленности. Уровень промышленного производства 1913 г. был не только достигнут, но и превзойден в 1926 г., а разрыв цен на промышленные и сельскохозяйственные товары в основном ликвидирован.

Центральной задачей нового периода стала социалистическая индустриализация страны, и проблема цен в этот период рассматривалась прежде всего с точки зрения источников накопления. Пленум ЦК ВКП(б) в феврале 1927 г. принял специальное постановление «О снижении отпускных и розничных цен», в котором обязывал партийные организации на основе достижений в области удешевления промышленной продукции и в меру этих успехов производить систематическое снижение отпускных цен на изделия промышленности. «Поскольку накопление в недрах промышленности является одним из важнейших источников, обеспечивающих предусмотренный партией темп индустриализации страны, необходимо решительно добиваться снижения себестоимости, дабы снижение отпускных цен не являлось фактором сокращения промышленного накопления»[3]. Пленум ЦК указал, что политика

---

[1] Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам, т. 1, Госполитиздат, 1957, стр. 423.

[2] См. Ф. Э. Дзержинский, Основные вопросы хозяйственного строительства СССР, Госиздат, 1928, стр. 52.

[3] Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам, т. 1, Госполитиздат, 1957, стр. 641.

цен является узловым пунктом всей хозяйственной политики Советского государства и в конечном счете определяет темпы и перспективы развития промышленности, темпы социалистического накопления, развития сельскохозяйственного производства, реальный уровень заработной платы рабочих и т. д.

В 1931 г. при Совете Труда и Обороны был образован Комитет цен «для разрешения вопросов, относящихся к установлению отпускных, оптовых и розничных цен на продукты промышленности и сельского хозяйства, обеспечения проведения на практике установленных цен в государственно-кооперативном торговом аппарате» (из постановления СНК СССР от 11 октября 1931 г.). К концу первой пятилетки централизованным путем определялись отпускные цены на все виды промышленной продукции.

Важной вехой на пути установления единой государственной системы цен на продукты промышленности явилось постановление СНК СССР от 28 октября 1931 г. «Об установлении отпускных цен, себестоимости и прибылей» и постановление Комитета цен при Совете Труда и Обороны от 15 февраля 1932 г. «Об упрощении исчисления отпускных и розничных цен». Эти правительственные акты установили твердую методологию планирования цен и тем самым определили единую систему оптовых цен в промышленности.

В этот период Советское правительство широко использует механизм ценообразования в проведении политики социалистической индустриализации страны. Путем применения дифференцированных ставок налога с оборота были введены дифференцированные оптовые цены на различные виды промышленной продукции. В частности, на средства производства были установлены пониженные цены, не возмещающие всей общественной их стоимости. На многие же продукты тяжелой промышленности оптовые цены были даже ниже себестоимости, что потребовало введения государственной дотации для покрытия разрыва между себестоимостью и уровнем цен. Такие планово-убыточные цены были утверждены на железную руду, уголь, металл и некоторые другие средства производства. Установление пониженных цен на продукцию тяжелой промышленности преследовало главным образом задачи социалистической индустриализации и стимулирования технической реконструкции всех отраслей народного хозяйства, учитывая, что низкие цены на металл, топливо и строительные материалы обусловливают пониженные себестои-

мость и цены на машины и пониженный объем капитальных затрат.

Однако установление планово-убыточных цен в период довоенных пятилеток признавалось временной мерой, связанной с высоким уровнем себестоимости продукции в отраслях тяжелой промышленности, ибо систематическое получение государственной дотации не соответствует требованиям хозяйственного расчета, порождает «иждивенческие» настроения, не стимулирует борьбу за улучшение качественных показателей работы предприятий и затрудняет контроль рублем за хозяйственной деятельностью, поскольку определенную часть доходов, состоящую из государственной дотации, предприятия получают при всех условиях и в связи с этим она становится независимой от качества продукции и контроля заказчиков.

Поэтому в дальнейшем в связи с успешным выполнением планов социалистической индустриализации оказалось возможным изменить систему цен в промышленности. С 1 апреля 1936 г. были установлены новые, повышенные цены на продукты ряда отраслей тяжелой промышленности и ликвидирована система государственной дотации. В качестве исходной базы новых цен была принята плановая себестоимость продукции 1935 г. за вычетом достигнутого в этом году перевыполнения задания по снижению себестоимости. Так, отпускная цена коксующихся углей была повышена по Донбассу с 12 руб. до 23 р. 50 к. за 1 *т*, а по Кузбассу — с 8 р. 70 к. до 18 р. 40 к.; цена криворожской руды была повышена с 5 р. 10 к. до 8 р. 30 к. за 1 *т*, а цена магнитогорской руды была оставлена на уровне 1935 г., что соответствовало ее себестоимости в этом году; цена железного лома была повышена с 37 р. 60 к. до 70 руб. за 1 *т*[1].

Новые оптовые цены на средства производства обеспечивали тяжелой промышленности не только безубыточную, но и рентабельную работу, поскольку предприятия добивались систематического снижения себестоимости своей продукции. В то же время они создавали реальную базу для снижения оптовых цен в последующие годы на основе улучшения качественных показателей работы промышленности. И, действительно, с 1 января 1937 г. были снижены цены на некоторые виды металлургической продукции в связи с заметным снижением себестоимости, которого добилась черная металлургия в 1936 г.

[1] См. С. М. Вейнгартен, Экономика и планирование черной металлургии СССР, Металлургиздат, 1939, стр. 446.

Значительной перестройке подверглась система оптовых цен в СССР после Великой Отечественной войны 1941—1945 гг. вследствие изменения условий работы промышленности в период войны. Учитывая резкое повышение цен на рынке в годы войны, Советское правительство осуществило ряд мер по улучшению материального обеспечения трудящихся. С первых же дней войны городское население было переведено на нормированное снабжение предметами личного потребления. Для рабочих ряда важнейших отраслей промышленности было организовано преимущественное снабжение. Постановлениями правительства СССР в 1942 и 1943 гг. были установлены повышенные нормы снабжения для металлургической, топливной, оборонной промышленности. Широко практиковалось натуральное премирование трудящихся, в частности дополнительные завтраки и обеды рабочим, выполняющим и перевыполняющим нормы выработки, улучшенное питание в заводских столовых для передовиков производства и ИТР, выдача рабочим и служащим ордеров на промтовары и премии продуктами питания.

Наряду с этим была перестроена система оплаты и повышен уровень заработной платы рабочих и служащих. Наиболее значительно были повышены ставки заработной платы рабочим и инженерно-техническим работникам тех отраслей промышленности, которые имели решающее значение для дела снабжения фронта — металлургии, нефтяной, угольной, авиационной, танковой, судостроительной, промышленности вооружения и боеприпасов. В ряде отраслей промышленности (угольной, сланцевой, текстильной, сахарной и др.) были установлены повышенные сдельные расценки при выполнении рабочим нормы выработки на 80% и выше, иными словами, была введена прогрессивно-сдельная система внутри нормы выработки. Тем самым оказалось необходимым установить для рабочих, перевыполняющих нормы выработки, более высокие расценки, чем существовавшие до войны. Значительно усилена была система премирования руководящих, инженерно-технических и хозяйственных работников предприятий за выполнение и перевыполнение месячных планов производства.

В результате общий уровень заработной платы в промышленности СССР к концу войны оказался намного выше, чем в 1940 г., производительность же труда во многих отраслях промышленности была несколько ниже довоенного уровня. В связи с этим цены на изделия ряда отраслей промышленности, особенно тяжелой, которые были установлены еще до

войны, вновь оказались ниже себестоимости. Эти отрасли промышленности стали планово-убыточными и для покрытия убытка получали из бюджета огромные суммы дотации. К таким отраслям относились угольная, металлургическая, химическая, лесная, цементная промышленность.

Учитывая отрицательные последствия системы дотаций, Правительство СССР произвело в послевоенные годы реформу оптовых цен.

Была ликвидирована система государственных дотаций в промышленности и на транспорте в основном в 1949 г. и полностью в 1950 г., для чего установлены с 1 января 1949 г. новые оптовые цены на продукцию ряда отраслей тяжелой промышленности и новые грузовые тарифы на железнодорожном транспорте, обеспечивающие на основе снижения себестоимости продукции безубыточную и прибыльную работу промышленности и транспорта.

С 1 января 1949 г. повышены оптовые цены на черные и цветные металлы, топливо, электроэнергию, древесину, цемент, кирпич и тарифы на железнодорожные грузовые перевозки в основном до уровня плановой себестоимости, предусмотренной пятилетним планом на 1950 г.

Ликвидация системы государственных дотаций означала укрепление хозяйственного расчета и повышение роли прибыли как дополнительного стимула увеличения производства и снижения себестоимости продукции. Вместе с тем она означала повышение роли оптовой цены как измерителя объема продукции отдельных предприятий и орудия контроля рублем за работой предприятий, поскольку при новых условиях реализация товаров по оптовым ценам становилась единственным источником возмещения всех затрат предприятий по выработке продукции.

Новые оптовые цены были установлены на основе сложившегося (по отчетным данным за 1947 г.) уровня себестоимости продукции за вычетом задания пятилетнего плана по снижению себестоимости и взаимного влияния новых цен. По сравнению со старыми ценами новые оптовые цены были повышены: по энергетическим углям — в 2,8 раза, по углеродистой стали и литейному чугуну — в 2,9, по железнодорожным рельсам и коксу — в 3, по передельному чугуну — в 3,1, по мелкосортному железу — в 3,2 раза и т. д.

Реформа оптовых цен благоприятно отразилась на работе промышленности. В первый же год работы при новых ценах промышленность добилась серьезных успехов, в частности в

качественных показателях своей работы: улучшилось использование основных фондов, снизились нормы расхода сырья, топлива, электроэнергии, значительно повысилась производительность труда. В связи с этим годовое задание промышленности по снижению себестоимости и накоплениям было перевыполнено, причем значительная сумма прибыли была получена тяжелой промышленностью, несмотря на то что оптовые цены на ее продукцию были установлены на уровне плановой себестоимости. Это создало реальные предпосылки для снижения оптовых цен. В связи с этим Совет Министров СССР снизил с 1 января 1950 г. оптовые цены на продукцию ряда отраслей тяжелой промышленности и тарифы на грузовые железнодорожные перевозки. В дальнейшем оптовые цены на продукцию ряда отраслей тяжелой промышленности (металлургической, машиностроительной, химической, нефтяной, цементной, лесной) были снижены еще 3 раза: с 1 июля 1950 г., с 1 января 1952 г. и с 1 июля 1955 г.

Необходимо отметить, что постановлениями правительства о снижении оптовых цен был одновременно предусмотрен ряд мер по усилению роли оптовых цен в улучшении работы промышленности. Были изменены соотношения цен на отдельные виды сырья и топлива в целях стимулирования экономного расходования дефицитных материалов и сокращения чрезмерно дальних перевозок. В частности, цены на уголь были установлены таким образом, чтобы стимулировать увеличение добычи и экономное расходование коксующихся углей. Изменено соотношение цен на черные и цветные металлы с учетом стимулирования экономии цветных металлов. Изменено также соотношение цен на отдельные виды строительных материалов с целью стимулирования потребления местных строительных материалов и ограничения потребления строительного леса.

В результате произведенных за послевоенные годы пересмотров оптовые цены достигли примерно довоенного уровня. Это по продукции тяжелой промышленности в целом. Но в одних отраслях уровень цен значительно ниже довоенных, а в других — значительно превышает довоенный уровень. Тяжелая промышленность стала высокорентабельной: в 1960 г. прибыль отраслей тяжелой промышленности составила 13% к себестоимости против 2,6% в 1940 г. [1]. Но в связи с различ-

[1] См. Л. Майзенберг, Пересмотр оптовых цен и проблемы ценообразования в СССР, «Вопросы экономики» № 11, 1961, стр. 48.

ными темпами снижения себестоимости продукции резко изменился уровень рентабельности различных предприятий и отраслей промышленности. Некоторые же отрасли промышленности (угольная, железорудная, марганцевая) являются убыточными. Кроме того, имеется много убыточных предприятий в других отраслях промышленности. В 1960—1961 гг. свыше 20% промышленных предприятий являлись планово-убыточными.

За время, истекшее после последнего пересмотра оптовых цен на средства производства, технический уровень промышленности значительно повысился, себестоимость продукции существенно снизилась, хотя неодинаково в разных отраслях промышленности. Действующие оптовые цены перестали соответствовать условиям работы промышленности и во многом устарели. Значительная часть оптовых цен и тарифов не отражает происшедших за последние годы изменений, связанных с совершенствованием производства и оснащением его новой техникой, перестала соответствовать действительным издержкам производства.

Устарелость действующих оптовых цен на средства производства выражается прежде всего в большой пестроте рентабельности, образовавшейся между отдельными отраслями тяжелой промышленности. Средний уровень рентабельности колеблется от 1,5% в промышленности строительных материалов до 32% в производстве тепловой и электрической энергии[1]. Это приводит к тому, что на ряде предприятий возникает «выгодная» и «невыгодная» продукция. Рентабельность отдельных отраслей и предприятий не соответствует их потребности в средствах для расширения производства и материального стимулирования. Наличие большого количества планово-убыточных предприятий не стимулирует их к расширению производства и противоречит требованиям хозяйственного расчета: чем больше продукции выпускают эти предприятия, тем больше убытки. Наконец, при действующих ценах предприятиям, изготовляющим конечную продукцию, порой невыгодно прибегать к услугам смежников в силу высоких цен на полуфабрикаты и комплектующие изделия и они сами начинают их изготовлять. Тем самым тормозится развитие специализации и кооперирования.

Необходимость упорядочения оптовых цен определяется и тем, что за последние годы промышленность освоила большое

[1] См. А. Бачурин, В. Жуков, Некоторые проблемы совершенствования оптовых цен, «Финансы СССР» № 8, 1960, стр. 31.

количество новых видов продукции, на которые не может быть цен 1955 г., поскольку они тогда не производились. Между тем для измерения динамики валовой продукции, отраслевой структуры и производительности труда нужны сопоставимые цены, цены одного года.

Июльский (1960 г.) Пленум ЦК КПСС признал необходимым осуществить пересмотр оптовых цен на орудия и средства производства, «имея в виду, чтобы цены точнее отражали затраты на производство продукции и обеспечивали необходимые накопления для дальнейшего развития промышленности». Новые оптовые цены должны способствовать внедрению в производство новейших достижений науки и техники и экономному использованию материальных и трудовых ресурсов во всех отраслях народного хозяйства.

Следующими основными направлениями, по которым должны быть упорядочены действующие оптовые цены на промышленную продукцию являются:

а) ликвидация убыточности угольной промышленности путем повышения оптовых цен на уголь, учитывая, что оптовая цена на уголь ниже его себестоимости почти на 20%;

б) установление соотношения между оптовыми ценами на нефть и газ, с одной стороны, и на уголь, с другой стороны, с учетом расширения потребления нефтяного топлива и газа на производственные и транспортные цели;

в) увязка оптовых цен на газ природный, газ попутный нефтяной, газ от переработки нефти, газ искусственный, газ коксовый, доменный газ и газ от химической переработки топлива в целях наиболее полного и рационального использования ресурсов всех видов газа;

г) ликвидация убыточности железорудной и марганцевой промышленности и в связи с этим пересмотр оптовых цен на черные металлы;

д) сокращение существующего большого разрыва между ценами на различные виды сталей и проката;

е) снижение тарифов на электрическую энергию, отпускаемую народному хозяйству, и устранение необоснованных различий в тарифах на электроэнергию по потребителям и энергосистемам;

ж) снижение оптовых цен на химическую продукцию для нужд народного хозяйства, и в первую очередь на пластические массы, синтетические волокна и продукцию органиче-

ской химии (учитывая увеличивающиеся масштабы производства этой продукции);

з) снижение оптовых цен на цемент, нерудные и облицовочные материалы, стимулирование расширения производства и применения железобетонных сборных изделий;

и) дальнейшее упорядочение и снижение оптовых цен на машины, приборы и оборудование, с тем чтобы новые цены более точно учитывали технический уровень выпускаемой продукции, стимулировали предприятия-изготовители к выпуску более современных видов машин и приборов и одновременно обеспечивали экономическую выгодность для заказчиков; значительное снижение при этом оптовых цен на изделия межзаводской кооперации;

к) обеспечение рентабельности предприятий лесопильной и бумажной промышленности на базе упорядочения поясных цен на круглый лес и улучшение действующей системы попенной платы на заготавливаемую древесину, в частности обеспечение экономически обоснованной дифференциации попенной платы по отдельным зонам с учетом расстояний вывозки древесины.

В этих целях значительно изменяются цены на отдельные виды средств производства. Так, оптовая цена на каменный уголь повышается на 30%, значительно повышаются также цены на железную и марганцевую руды, железорудный агломерат, на некоторые виды сталей. Цены же на нефтепродукты снижаются на 7%, на электрическую и тепловую энергию для народного хозяйства — на 15, на машины и оборудование — на 10, на химические продукты для производства — на 14—15%, (в том числе на пластические массы и синтетические смолы — на 20%, а на синтетические волокна — на 30—35%). Тарифы на железнодорожные грузовые перевозки снижаются на 20%. При этих условиях и с учетом снижения себестоимости уровень рентабельности всей тяжелой промышленности, по предварительным расчетам, составит в 1965 г. около 15% [1].

---

[1] См. П. Иванов, К пересмотру оптовых цен и тарифов, «Коммунист» № 7, 1962, стр. 55, 57.

4

ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

1. Экономическое своеобразие сельского хозяйства и учет его в ценообразовании

Ценообразование на продукты сельского хозяйства в СССР характеризуется значительными особенностями по сравнению с планированием цен на продукты промышленности. Эти особенности определяются экономическим своеобразием сельского хозяйства как отрасли материального производства.

Рассматривая отличительные особенности социалистического сельского хозяйства с точки зрения ценообразования, необходимо прежде всего остановиться на социально-экономическом укладе сельского хозяйства, определяющем характер товарно-денежных отношений между рабочим классом и колхозным крестьянством. Еще в 1927 г. февральский Пленум Центрального Комитета Коммунистической партии отмечал, что в проблему цен упираются вопросы установления правильных взаимоотношений крестьянства и рабочего класса, вопросы обеспечения взаимно связанного и временно обусловленного развития сельского хозяйства и промышленности. Огромное значение цены как орудия экономической политики социалистического государства и влияния ее на развитие сельского хозяйства сохраняется и в настоящее время.

В промышленности СССР средства производства и изготовленная продукция являются государственной, всенародной собственностью. В колхозных же предприятиях как средства

производства (семенные фонды, орудия труда), так и продукты труда составляют собственность отдельных колхозов. Лишь земля является собственностью государства. Но и она передана колхозам в вечное пользование. Правда, имеются и государственные сельскохозяйственные предприятия — совхозы, но преобладающей формой собственности в сельском хозяйстве СССР является колхозно-кооперативная собственность.

Это различие в форме собственности находит свое выражение в ряде сторон экономической деятельности сельского хозяйства в отличие от промышленности, в частности в области планирования производства, материально-технического снабжения, капитального строительства. Государственное планирование охватывает все стороны работы промышленных предприятий, а хозяйственная деятельность колхозного предприятия планируется самим колхозом. Как указывается в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 9 марта 1955 г., колхозы «по своему усмотрению определяют размер посевных площадей по культурам, а также продуктивность животноводства и количество скота по видам» [1]. В государственном же плане развития народного хозяйства предусматривается лишь объем заготовок сельскохозяйственных продуктов, в соответствии с которым устанавливаются задания для отдельных республик, краев и областей, а государственные заготовительные органы заключают с колхозами договоры контрактации. Правда, за последние годы значительно расширена самостоятельность и промышленных предприятий. Однако и в настоящее время по важнейшим показателям производственно-хозяйственной деятельности: по выпуску продукции, росту производительности труда, снижению себестоимости продукции, объему накоплений и капитальных вложений промышленные предприятия получают задания от совнархозов или исполкомов местных Советов депутатов трудящихся.

Распределение всей продукции в государственной промышленности происходит по планам распределения, утвержденным государственными органами, и по установленным государством оптовым ценам. Продукция же, принадлежащая колхозам, в значительной своей части распределяется по усмотрению самих колхозов. Продукция, подлежащая сдаче государству по контрактации, составляет только часть кол-

[1] Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам, т. 4, Госполитиздат, 1958, стр. 368.

хозной продукции. Остальная часть идет на образование общественных фондов, продажу потребительской кооперации, выдачу членам колхоза по трудодням.

Различные формы собственности в промышленности и сельском хозяйстве обусловливают различные источники расширенного воспроизводства. В промышленности капитальное строительство, особенно новое, осуществляется главным образом за счет централизованных общегосударственных источников, т. е. государственного бюджета. Колхозы же капитальное строительство осуществляют сами, за счет собственных средств, которые составляют значительную часть их чистого дохода. Лишь за послевоенные годы (1946—1962 гг.) капитальные вложения колхозов составили более 30 млрд. руб.[1]. Точно так же колхозы удовлетворяют потребность в оборотных средствах за счет внутрихозяйственных источников. Кроме того, в промышленности накопления одних отраслей могут быть использованы для развития других отраслей, иными словами, они могут перераспределяться (и действительно перераспределяются) между отдельными отраслями в интересах развития всего народного хозяйства. В сельском же хозяйстве кооперативная форма собственности не дает возможности перераспределять прибыль даже между отдельными колхозами.

Все это имеет прямое, непосредственное отношение к ценообразованию на продукцию сельского хозяйства. Поскольку в государственной промышленности расширенное воспроизводство осуществляется в значительной мере за счет общегосударственных средств, то оптовые цены на продукты промышленности отнюдь не обязательно должны полностью возмещать общественно необходимые затраты на их производство. Цены же на колхозную продукцию должны не только возмещать затраты колхозов на ее производство, но и обеспечивать каждому нормально работающему колхозу реализацию всех накоплений для осуществления расширенного воспроизводства. Уровень цен[2] на продукцию разных отраслей промышленности может быть неодинаков, поскольку накопления легкой и пищевой промышленности через цены и налог с оборота используются для развития также тяжелой промышлен-

---

[1] См. «Народное хозяйство СССР в 1962 году», Госстатиздат, 1963, стр. 332. Фактически сумма капиталовложений колхозов значительно больше, так как здесь не учтены произведенные колхозами в 1958 г. затраты на приобретение тракторов и сельскохозяйственных машин, принадлежавших ранее МТС.

[2] Имеются в виду оптовые цены промышленности.

ности. Эквивалентность же обмена между отдельными предприятиями сельского хозяйства и между сельским хозяйством и промышленностью обязательна, поэтому структура цен на разные виды продукции колхозов должна быть примерно одинаковой. Наконец, в промышленности, а также в совхозах уровень цен непосредственно не влияет на размер заработной платы рабочих и служащих, в колхозах же цены товарной продукции непосредственно влияют на стоимость трудодня.

В связи с этим уровень цен на продукцию колхозов и совхозов может быть различным, причем цены на совхозную продукцию устанавливаются, как правило, на более низком уровне, чем на продукцию колхозов.

Одной из экономических особенностей сельского хозяйства по сравнению с промышленностью является более низкий уровень товарности производства, под которой следует понимать отношение товарной продукции к общему объему производства. Товарность производства в сельском хозяйстве никогда не достигала уровня товарности в промышленности. Правда, социалистическая реконструкция сельского хозяйства в СССР резко повысила его товарность. Так, в 1928—1932 гг. товарность продукции сельского хозяйства составляла 30%, в 1940 г. — 40, в 1953 г. — 45, в 1956 г. — 47, в 1958 г. — 49, в 1960 г. — 51, в 1962 г. — 55%. Все же она намного ниже, чем в промышленности, товарность продукции которой составляет 100%.

Следует, однако, отметить, что товарность продукции сельского хозяйства не может достигнуть 100%, так как продукты сельского хозяйства входят как средства своего производства в процесс производства, продуктами которого они являются, т. е. готовые продукты в сельском хозяйстве являются одновременно сырьем для производства этих продуктов, чего нет в промышленности. Поэтому в сельском хозяйстве часть валовой продукции должна оставляться в виде семенных фондов.

Важнейшей отличительной особенностью сельского хозяйства, имеющей прямое отношение к системе ценообразования, является тесная связь и зависимость результатов труда от естественных, природных условий производства. В отличие от промышленности в производственном процессе сельского хозяйства большую, а подчас решающую роль играет природно-географический фактор. Как указывал В. И. Ленин, экономический процесс воспроизводства в земледелии всегда переплетается с естественным процессом воспроизводства. Климатические условия, почвенные особенности отдельных районов

создают основу для размещения отдельных сельскохозяйственных культур на территории страны. Сельскохозяйственное производство может сделать в течение года один оборот, в лучшем случае при особо благоприятных климатических условиях — два оборота, в промышленности же скорость оборота средств во много раз выше и границы лежат не в природных факторах, а в технике и организации производства. Объем продукции в сельском хозяйстве в значительной степени определяется размером и качеством земли, между тем как в промышленности значение этого фактора ничтожно, а объем производства и уровень производительности труда определяются здесь техникой производства и квалификацией людей. Хотя в условиях социалистической системы хозяйства благодаря быстрому повышению уровня техники и организации производства в сельском хозяйстве постепенно преодолевается сезонность производства, все же там естественные факторы играют несоизмеримо большую роль, чем в промышленности.

Различие природных условий в стране и их влияние на результаты труда в сельском хозяйстве выдвигают задачу специализации производства сельскохозяйственных продуктов. В одних районах выгоднее развивать хлопководство, в других — льноводство или виноградарство. Однако специализация производства в сельском хозяйстве никогда не достигает уровня специализации промышленного производства. В промышленности разделение труда и все углубляющееся расщепление производственных процессов приводят к тому, что отдельные предприятия специализируются на производстве одного продукта и даже части продукта. В связи с этим в промышленности происходит разделение производства на отдельные самостоятельные отрасли, причем процесс образования все новых и новых отраслей промышленности происходит беспрерывно, каждая отрасль промышленности в процессе своего развития в свою очередь распадается на самостоятельные отрасли. В сельском же хозяйстве такого процесса не наблюдается.

На эту экономическую особенность сельского хозяйства указывал В. И. Ленин: «По самой природе земледелия, превращение его в товарное производство происходит особым путем, не похожим на соответствующий процесс в индустрии. Промышленность обрабатывающая раскалывается на отдельные, совершенно самостоятельные отрасли, посвященные производству одного продукта или одной части продукта. Земледельческая же промышленность не раскалывается на совер-

шенно отдельные отрасли, а только специализируется на производстве в одном случае — одного, в другом случае — другого рыночного продукта, причем остальные стороны сельского хозяйства приспособляются к этому главному (т. е. рыночному) продукту» [1].

2. Дифференциальная рента и цены на сельскохозяйственную продукцию

Себестоимость продукции в сельском хозяйстве в огромной степени определяется почвенными, климатическими и другими естественными факторами, причем колебания в уровне себестоимости сельскохозяйственных продуктов в разных районах страны достигают огромных масштабов. Так, в 1961 г. максимальная стоимость превышала минимальную по зерну почти в 6 раз, подсолнечнику — в 3, мясу крупного рогатого скота и свиней — в 2—2,5 раза [2]. По данным за 1955—1959 гг., выход основной продукции сельскохозяйственных культур в среднем на 1 *га* пашни составлял: в Поволжье — 7,23 *ц* кормовых единиц, на Северном Кавказе — 13,08, в Узбекистане — 14,57, на Украине — 17,93, в Молдавии — 21,73 [3].

Таким образом, при одних и тех же затратах труда предприятия, расположенные в разных районах, получают различные результаты. При более благоприятных естественных условиях предприятия получают дополнительный прибавочный продукт. Это и создает основу для возникновения дифференциальной земельной ренты, с которой связана система ценообразования в социалистическом сельском хозяйстве.

Марксизм-ленинизм учит, что земельная рента при капитализме есть часть создающейся в производстве прибавочной стоимости, которая попадает в виде нетрудового дохода в руки собственников земли, причем рента «есть та часть прибавочной стоимости, которая остается за вычетом средней прибыли на вложенный в хозяйство капитал» [4]. Иными словами, земельная рента при капитализме есть *излишек* создающейся в земледелии прибавочной стоимости, который присваивается землевладельцами в силу права собственности на землю.

[1] В. И. Ленин, Соч., изд. 5, т. 3, стр. 308—309.

[2] См. «Экономическая газета» за 19 февраля 1962 г.

[3] См. «Экономическая газета» за 18 августа 1963 г. (статья С. Черемушкина).

[4] В. И. Ленин, Соч., изд. 5, т. 4, стр. 139.

Возникновение земельной ренты объясняется тем, что цены производства на продукты сельского хозяйства определяются иначе, чем на продукты промышленности, именно не средними по стране издержками производства, а условиями производства на худших из обрабатываемых участков. В противном случае обработка этих участков не обеспечивала бы средней прибыли и они не стали бы обрабатываться. Между тем вследствие роста общественного спроса на продукты сельского хозяйства и ограниченности земли приходится обрабатывать и худшие участки.

Как известно, присваиваемая собственниками земли часть прибавочной стоимости находит свое конкретное выражение в двух видах земельной ренты: дифференциальной и абсолютной. Дифференциальная рента есть излишек прибавочной стоимости, возникающей на лучших и средних земельных участках в связи с более благоприятными условиями производства, а именно вследствие различий в плодородии почвы или в местоположении по отношению к рынку сбыта (дифференциальная рента I) либо в производительности с добавочных вложений капитала в землю, т. е. интенсификации земледелия (дифференциальная рента II). Дифференциальная рента представляет собой разницу между индивидуальной ценой производства на лучших и средних участках земли и высшей ценой производства на худших участках. Очевидно, что, чем лучше по своим экономическим показателям земельный участок, тем больше эта разница.

Абсолютная же рента есть излишек прибавочной стоимости над средней прибылью, взимаемая землевладельцами со всех, даже с самых худших, участков земли в силу монополии частной собственности на землю и ее ограниченности.

Великая Октябрьская социалистическая революция, установившая власть трудящихся и осуществившая национализацию земли, уничтожила абсолютную земельную ренту, так как она «происходит из частной собственности на землю»[1]. Дифференциальная же рента является экономической категорией также социалистического хозяйства, так как она возникает «совершенно независимо от того, существует ли собственность на землю и какова форма землевладения»[2].

Наличие дифференциальной земельной ренты в социалистическом сельском хозяйстве вытекает из того, что в разных

---

[1] В. И. Ленин, Соч., изд. 5, т. 16, стр. 275.
[2] Там же, стр. 274.

экономических районах и на отдельных участках одного и того же района в условиях товарно-денежных отношений величина доходов колхозов неодинакова. Она различна в зависимости от плодородия почвы, от расположения к рынкам сбыта, железнодорожным и водным путям, наконец, от добавочных затрат труда и средств производства на одинаковую по размерам земельную площадь. В зависимости от естественных, климатических, почвенных, географических условий производительность труда и качество продукции в сельскохозяйственных предприятиях различны. Поскольку количество лучших земель ограниченно и недостаточно для удовлетворения потребностей общества в сельскохозяйственных продуктах, приходится обрабатывать и худшие участки. Между тем цены на продукты земледелия в том или ином экономическом районе одинаковы. При таком положении доходы колхозов, обрабатывающих одинаковую по размерам площадь земли, будут разные. Очевидно, что хозяйства, находящиеся в лучших условиях, получают с единицы земельной площади при тех же затратах дополнительный доход, который является не чем иным, как дифференциальной рентой, так как этот доход является фиксированным, непереходящим, относительно постоянным.

Правда, характер дифференциальной ренты в СССР резко изменился по сравнению с дореволюционной Россией и другими капиталистическими странами. В условиях капитализма дифференциальная рента есть продукт эксплуатации, поскольку земельная рента есть прибавочная стоимость, продукт прибавочного труда, который присваивается землевладельцем. При социализме же дифференциальная рента присваивается государством и колхозами. В отличие от капитализма цены на продукты сельского хозяйства в СССР устанавливаются планомерно, централизованным путем, причем социалистическое государство при установлении цен на те или иные продукты учитывает как общегосударственные интересы, так и необходимость создания для колхозов определенных стимулов возделывания той или иной культуры. Колхозам, находящимся в менее благоприятных природно-экономических условиях, государство оказывает материальную и организационно-хозяйственную помощь. Советское государство расходует огромные средства на освоение новых земельных массивов. Наконец, дополнительные доходы колхозов, обрабатывающих лучшие участки земли, лишь частично поступают в распоряжение государства, в значительной своей части они используются на расширенное воспроизводство общественного хозяйства кол-

хозов и повышение материального благосостояния и культурного уровня колхозного крестьянства. Но это свидетельствует только о том, что в условиях социалистического хозяйства дифференциальная рента не ликвидируется, а лишь коренным образом изменяется, преобразуется.

Нельзя поэтому согласиться с мнением некоторых советских экономистов, признающих дифференциальную земельную ренту экономической категорией лишь капиталистического хозяйства. Так, акад. С. Г. Струмилин отрицает дифференциальную ренту при социализме, так как эксплуататорские классы ликвидированы, а хозяйство ведется в интересах всего общества. «В советских условиях, — утверждает акад. С. Г. Струмилин, — с упразднением частной собственности на землю и все прочие средства производства падает и закон равной нормы прибыли, а вместе с ним исчезают и все основания для образования земельной ренты». И дальше: «Из-за отсутствия классовой эксплуатации труда в условиях социализма отпадают и все элементы прибавочной стоимости, в том числе и земельная рента. Дифференциальная «рентабельность» различных участков земли сохраняется, но дифференциальной ренты нет, ибо цены в среднем по всем участкам используемой земли образуются по закону стоимости, то есть отклонения их от индивидуальных затрат труда на разных участках взаимно компенсируются»[1]. В действительности цены на продукты сельского хозяйства устанавливаются в СССР не средние по стране, а дифференцированно по отдельным зонам страны, исходя из издержек производства в наименее благоприятных районах.

К. Маркс отнюдь не связывал возникновение дифференциальной ренты с капиталистическим способом производства. Он считал, что дифференциальная рента «развивается в той самой мере, в какой земледельческое производство становится товарным производством»[2], что «масса прибавочной стоимости и превращение части этой прибавочной стоимости в земельную ренту зависит от общественного процесса производства, от развития товарного производства вообще»[3]. Иными словами, для возникновения дифференциальной ренты достаточно *товарное производство* вообще, а отнюдь не обязательно капиталистический характер производства.

---

[1] «Вопросы экономики» № 7, 1960, стр. 84.
[2] К. Маркс, Капитал, т. III, 1955, стр. 650.
[3] Там же, стр. 651.

Впрочем, сам акад. С. Г. Струмилин фактически признает наличие дифференциальной ренты в колхозах, рекомендуя изымать у колхозов избыточный доход от благоприятных естественных условий. «Колхозники, хозяйствующие в наиболее плодородных районах или на лучше расположенных участках, не могут в условиях социализма обратить эти природные преимущества в свою исключительную монополию. Не могут они, стало быть, претендовать и на присвоение тех излишков доходности на используемых ими землях, которые обусловлены особыми почвенно-климатическими и географическими преимуществами, а не их собственным трудом. Распоряжение такими излишками доходности в социалистическом хозяйстве может принадлежать по праву только всему обществу в целом»[1]. Что касается направления этого дополнительного дохода, то изымать ли его в пользу особых колхозных объединений, как предлагает акад. Струмилин, или в пользу государства, это принципиального значения не имеет.

Другие советские экономисты, признавая существование дифференциальной ренты для колхозов, отрицают ее для совхозов. По мнению этих экономистов, непосредственной причиной существования дифференциальной ренты при социализме является наличие двух форм собственности[2]. Поэтому в совхозах, являющихся государственными предприятиями, избыточный доход не может принять форму дифференциальной ренты, поскольку земля, как и дополнительный доход, является собственностью самого социалистического государства.

Между тем, как уже отмечалось, основой существования дифференциальной ренты является не форма собственности на землю, а товарный характер производства, система хозрасчета социалистических предприятий и резкие колебания в производительности труда и размере доходов разных хозяйств с различными естественными, почвенно-климатическими и географическими условиями. И все, что касается дифференциальной ренты в добывающей промышленности, в полной мере относится и к совхозам.

На всех этапах социалистического строительства дифференциальная земельная рента учитывалась при организации заготовок сельскохозяйственных продуктов и в той или иной мере изымалась в пользу государства. До 1958 г. учет дифференциальной ренты производился путем установления для раз-

[1] «Вопросы экономики» № 7, 1960, стр. 90.

[2] См. Т. Л. Басюк, Дифференциальная рента в социалистическом сельском хозяйстве, Соцэкгиз, 1959, стр. 19, 28.

ных колхозов дифференцированных норм обязательных поставок, а именно для колхозов, находящихся в более благоприятных естественно-географических условиях, устанавливались более высокие нормы обязательных поставок и более высокие ставки натуроплаты за работу машинно-тракторных станций. В настоящее время изъятие дифференциальной ренты в пользу государства обеспечивается путем установления дифференцированных закупочных цен на продукты сельского хозяйства.

Действующие в настоящее время закупочные цены на колхозную продукцию установлены разные по зонам страны, исходя из себестоимости продуктов в той или иной зоне. По данным Всесоюзного научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, уровень себестоимости зерна в основных зерновых районах страны колеблется в пределах 1 к 2,5, а картофеля — 1 к 4, главным образом по причине различия в климатических, почвенных и экономических условиях[1]. По данным 1957 г., себестоимость 1 *ц* зерна в колхозах Западной Сибири равна 3 р. 70 к., Украины — 4 р. 30 к., Казахстана — 5 р. 30 к. (а в урожайном 1956 году — 3 р. 20 к.), Северного Кавказа — 3 р. 70 к. В Белоруссии же она составляет 11 р. 90 к., в Калининской области — 16 р. 60 к., а в Смоленской области — 17 р. 20 к.[2]. Поэтому для зон с более плодородными землями, где урожайность выше, а стоимость продукции более низкая, установлены пониженные закупочные цены и, наоборот, для зон с более высокой себестоимостью — соответственно более высокие цены. Иными словами, цены на сельскохозяйственную продукцию определяются издержками производства в относительно худших условиях. Таким образом, получаемая в отдельных зонах страны дифференциальная рента I через закупочные цены изымается у колхозов для общегосударственных нужд, а в дальнейшем она реализуется в розничных ценах на продукты сельскохозяйственного производства через налог с оборота. Дифференцированные зональные цены установлены также на продукцию совхозов.

Однако действующие цены на сельскохозяйственную продукцию недостаточно учитывают индивидуальные особенности отдельных предприятий и в связи с этим в недостаточной мере

---

[1] См. И. С. Кувшинов, М. Н. Гумеров и Я. А. Ловков, Экономика социалистического сельского хозяйства, Сельхозгиз, 1959, стр. 400.

[2] См. Н. С. Хрущев, Итоги развития сельского хозяйства за последние пять лет и задачи дальнейшего увеличения производства сельскохозяйственных продуктов, Госполитиздат, 1959, стр. 85.

учитывают дифференциальную ренту I, поскольку цены установлены единые по зонам без учета колебания производительности труда и себестоимости продукции по отдельным хозяйствам (или группам хозяйств) внутри каждой зоны. Между тем зоны установлены очень крупные, охватывающие территорию в сотни тысяч и больше квадратных километров, и отдельные области внутри зоны значительно различаются по климатическим и почвенным особенностям. Так, IV зона РСФСР охватывает почти всю Сибирь от Байкала до Урала, в VI зону входят 26 областей и автономных республик Нечерноземного центра и Северо-Запада. Отдельные районы внутри каждой зоны значительно различаются по климатическим и почвенным особенностям. Если, например, взять VI зону РСФСР, то среднегодовая температура составляет в Брянской области 5,2°, а в Пермской — 1,2°, средняя продолжительность безморозного периода соответственно — 158 и 114 дней; годовое количество осадков колеблется от 613 *мм* в Смоленской области до 482 *мм* в Кировской; резко различается по отдельным областям этой зоны и плодородие почв, а в связи с этим — и уровень себестоимости продукции: в 1958—1960 гг. средняя себестоимость 1 *т* зерна по отдельным областям VI зоны колебалась от 56 до 214 руб., картофеля — от 27 до 72, льнотресты — от 107 до 223, молока — от 90 до 179, свинины — от 1010 до 2004 руб.[1]. Примерно такие же колебания себестоимости по отдельным районам и в других зонах страны. Естественно, что рентабельность различных колхозов внутри отдельных зон характеризуется большой пестротой.

Поэтому необходимо дальнейшее усовершенствование системы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию путем некоторой дифференциации закупочных цен внутри отдельных зон или увеличения количества зон. Необходимость такой дифференциации предусматривается Программой КПСС, которая требует создания все более равных экономических условий повышения доходов для колхозов, находящихся в неравных природно-экономических условиях в различных зонах, а также *внутри зон,* с тем чтобы последовательнее осуществлять принципы равной оплаты за равный труд в масштабе всей колхозной системы'[2].

В действующих закупочных ценах учитывается также дифференциальная рента I по местоположению, так как доставка

[1] См. «Экономическая газета» за 19 февраля 1962 г., стр. 9.

[2] См. Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 82.

колхозами проданных государству продуктов на заготовительные пункты на расстояние до 25 *км* производится за счет самих колхозов. Поскольку, однако, затраты колхозов по доставке своих продуктов на расстояние свыше 25 *км* возмещаются заготовительными организациями и предприятиями перерабатывающей промышленности, нельзя считать, что дифференциальная рента I по местоположению полностью поступает государству.

Что касается дифференциальной ренты II, образуемой в результате более интенсивного ведения хозяйства отдельными колхозами по сравнению с другими хозяйствами той же зоны, то в основном она остается в соответствующих колхозах и используется на развитие самих колхозов и улучшение материального благосостояния членов артелей. Но в некоторой части дифференциальная рента II поступает в распоряжение государства в форме подоходного налога, который платят колхозы пропорционально своим доходам.

3. Изменение форм заготовок и системы цен на сельскохозяйственные продукты

Уровень, виды и соотношение цен на продукцию сельского хозяйства на разных этапах социалистического строительства видоизменялись в зависимости от общего развития сельского хозяйства СССР и организации заготовок.

В ценообразовании на продукты сельского хозяйства в СССР можно резко различать два периода: первый — до 1953 г. и второй — последующие годы. Во второй период произошло коренное изменение системы цен, создавшее прочную основу для подъема сельского хозяйства и увеличения производства всех видов сельскохозяйственной продукции. Именно в последние годы цены на продукты сельского хозяйства приблизились к уровню цен на промышленные изделия и обмен между промышленностью и сельским хозяйством стал эквивалентным.

В первые годы после Великой Октябрьской социалистической революции, в период гражданской войны и иностранной интервенции, заготовка сельскохозяйственных продуктов осуществлялась в форме обязательной государственной разверстки среди отдельных крестьянских хозяйств, имевших излишки продукции, и определялась она по размерам посевной пло-

щади и количеству голов скота, причем вначале (1918 г.) обязательная разверстка была установлена лишь на хлеб и мясо, а в дальнейшем была распространена и на другие продукты сельского хозяйства.

Очевидно, что при обязательной продовольственной разверстке, т. е. сдаче всех излишков продукции, в государственных ценах на сельскохозяйственные продукты не было никакой надобности.

Однако такая система заготовок сельскохозяйственных продуктов, когда все излишки продукции забирало государство, не могла стимулировать развитие сельского хозяйства и была терпима лишь как временная мера. Поэтому с окончанием гражданской войны и переходом к новой экономической политике система обязательной государственной разверстки была отменена.

В соответствии с решением X съезда Коммунистической партии Всероссийский Центральный Исполнительный Комитет 21 марта 1921 г. издал Декрет о замене продовольственной и сырьевой разверстки натуральным сельскохозяйственным налогом. Налог этот был значительно меньше разверстки и взимался в виде процентного отчисления от произведенных в каждом крестьянском хозяйстве продуктов, исходя из учета урожая, наличия скота и числа едоков. Декрет предусматривал, что все запасы продовольствия, сырья и фуража, остающиеся у крестьян после выполнения ими налога, находятся в полном их распоряжении и могут быть ими использованы для свободной продажи.

Но и в этой форме заготовка сельскохозяйственных продуктов просуществовала недолго. Уже через год (27 декабря 1922 г.) X Всероссийский съезд Советов признал необходимым частично перейти от натуральных налогов с крестьянских хозяйств к денежным. Точно так же XII съезд партии (1923 г.) признал, что ввиду начавшегося общего оздоровления хозяйственной жизни страны «партия теперь может и должна сделать следующий шаг в деле расширения для крестьянства возможности свободно распоряжаться продуктами своего труда». А для этого необходимо в соответствии с расширением объема рынка «освободить крестьянина от обязанности вносить свои платежи государству в натуральном виде и дать ему возможность вносить часть этих платежей в денежной форме»[1]. В дальнейшем крестьянские хозяйства были вовсе

[1] КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК, ч. I, Госполитиздат, 1953, стр. 706.

освобождены от натуральных поставок и был установлен для них единый сельскохозяйственный налог в денежной форме.

Заготовка же продуктов сельского хозяйства осуществлялась в восстановительный период путем закупки продуктов у отдельных крестьян, поскольку сельское хозяйство было в тот период преимущественно единоличным. Закупка производилась государственными органами и потребительской кооперацией по ценам, складывавшимся на рынке. Такая система заготовок имела и отрицательные стороны, так как при отсутствии обязательных поставок и твердых цен на сельскохозяйственные продукты она ставила страну в зависимость от конъюнктуры рынка, вносила элемент стихийности в заготовки сельхозпродуктов и не гарантировала поступления их в необходимом количестве. Хлебные затруднения 1927—1928 гг. показали, что для обеспечения населения и промышленности необходима иная форма заготовок сельскохозяйственных продуктов.

В 1928—1929 гг. была введена контрактация основных продуктов сельского хозяйства по договорам, которые заключали государственные заготовительные органы с колхозами и крестьянами-единоличниками. В этих договорах колхозы и крестьяне обязывались вырастить и продать определенное количество сельскохозяйственной продукции, а государственные органы — оказывать помощь в снабжении семенами, удобрением, машинами. В соответствии с договорами контрактации сельскохозяйственные продукты поставлялись по единым твердым ценам, установленным Правительством СССР.

По сравнению с разрозненными закупками сельскохозяйственных продуктов контрактация имела большие преимущества. Она содействовала развитию сельского хозяйства и сыграла важную роль в подготовке перехода крестьян на путь коллективизации. К 1933 г. контрактацией было охвачено 24 млн. *га* зерновых культур[1].

Но и контрактация оказалась в тот период недостаточно выгодной формой заготовок. Вследствие низкого уровня производства контрактация не могла гарантировать поступление сельскохозяйственной продукции в необходимом количестве, особенно продуктов питания. Поэтому в 1932—1933 гг. была введена новая система обязательных поставок зерна, мяса, молока, масла, картофеля, овощей и некоторых других продуктов. Одновременно сохранялась контрактация таких тех-

[1] См. В. Л. Штипельман, Ценообразование колхозных продуктов в СССР, 1959, стр. 19.

нических культур, как хлопок, лен, конопля, сахарная свекла, табак, махорка, лекарственные травы, виноград, эфиромасличные культуры, причем за сверхплановую сдачу продукции по контрактации колхозы получали премии-надбавки.

Важной формой заготовок сельскохозяйственных продуктов в те годы была закупка государством и кооперацией излишков продукции в колхозах, выполнивших план обязательных поставок. Наконец, за работы, выполняемые машинно-тракторными станциями для колхозов, была установлена натуральная оплата, которая по ряду сельскохозяйственных продуктов была важнейшей формой заготовок.

Такая организация государственных заготовок сельскохозяйственных продуктов просуществовала до 1953 г. Изменялся лишь принцип исчисления обязательных поставок. До 1940 г. размер обязательных поставок зерна, риса, подсолнуха и картофеля исчислялся в зависимости от плана посева, а поставки мяса, шерсти и молока устанавливались в зависимости от поголовья общественного скота в колхозах. Такой порядок исчисления обязательных поставок не стимулировал увеличение посевной площади и поголовья скота. Постановлением ЦК ВКП(б) и Совнаркома СССР от 7 апреля 1940 г. был установлен новый (погектарный) принцип исчисления размера обязательных поставок сельскохозяйственной продукции, а именно: поставки продуктов полеводства — в зависимости от размеров пахотной земли, а продуктов животноводства — от размеров всей земельной площади, закрепленной за колхозом.

Таким образом, до 1953 г. заготовки сельскохозяйственных продуктов в СССР существовали в следующих формах: обязательные поставки, контрактация, закупка, натуроплата за работу МТС, прочие поступления. О значении отдельных форм заготовок можно заключить из данных за 1953 г. о заготовках зерна: обязательные поставки — 25,9%, натуроплата за работы МТС — 58,2, государственные закупки — 5,2, прочие поступления — 10,7%[1].

Соответственно применялись различные виды цен на сельскохозяйственные продукты, а именно: заготовительные цены на продукцию, сдаваемую колхозами в порядке обязательных поставок; контрактационные цены на продукцию, сдаваемую колхозами в порядке контрактации; контрактационные цены с премиями-надбавками за продукцию, сдаваемую колхозами

---

[1] См. Б. И. Гоголь, Экономика советской торговли, Госторгиздат, 1960, стр. 112.

сверх плана; закупочные цены на продукцию, продаваемую колхозами государству или кооперации после выполнения ими плана обязательных поставок; сдаточные цены на продукцию, сдаваемую государству совхозами. Кроме того, сельскохозяйственная продукция, поступавшая государству за работы, выполненные машинно-тракторными станциями в колхозах, вовсе не оплачивалась.

Оставляя в стороне цены на продукцию государственных сельскохозяйственных предприятий (совхозов), следует отметить особенно низкий уровень заготовительных цен, которые для большинства колхозов были убыточными. Как указывал Н. С. Хрущев, «существовавшие до 1953 года заготовительные цены на ряд важнейших продуктов были низкими, они не возмещали трудовых и материальных затрат и не обеспечивали минимальных условий для развития общественного хозяйства»[1]. Такие цены, установленные в противоречии с законом стоимости, естественно, не создавали заинтересованности колхозов в развитии производства зерна, картофеля, овощей и продуктов животноводства.

Резкий разрыв существовал между заготовительными и закупочными ценами. По важнейшим видам сельскохозяйственной продукции соотношение заготовительных и закупочных цен было таково: по картофелю, овощам и основным видам мясо-молочной продукции закупочные цены были выше заготовительных примерно в 9—10 раз, по зерну — в 12—15, по подсолнечнику — в 14—15 раз[2]. Такое соотношение цен ставило в невыгодное положение экономически слабые колхозы по сравнению с передовыми, поскольку закупки сельскохозяйственных продуктов производились преимущественно у передовых, экономически сильных колхозов.

В 1953 г. и в последующие годы была коренным образом изменена организация заготовок сельскохозяйственных продуктов и система цен на них. Особенно необходимо отметить повышение материальной заинтересованности колхозов и колхозников в развитии сельскохозяйственного производства. В этих целях в 1953 г. заготовительные цены на скот и птицу, сдаваемые государству в порядке обязательных поставок, были повышены более чем в 5,5 раза, на молоко и мясо — в 2, на картофель — в 2,5 раза, на овощи — на 24—40%; в мень-

[1] Н. С. Хрущев, Строительство коммунизма в СССР и развитие сельского хозяйства, т. 3, Госполитиздат, 1962, стр. 234.

[2] См. Себестоимость и цены. Научные труды МГЭИ, вып. 17, 1959, стр. 100.

шей мере были повышены закупочные цены: на мясо — в среднем на 30% и на молоко — в 1,5 раза. Были значительно понижены нормы обязательных поставок государству, в связи с чем колхозы и колхозники получили больше излишков для продажи по закупочным ценам, а также по ценам колхозного рынка.

В дальнейшем были повышены заготовительные цены и изменено соотношение заготовительных и закупочных цен также по другим видам сельскохозяйственной продукции. В результате разрыв между заготовительными и закупочными ценами значительно уменьшился.

Из мероприятий, осуществленных в последние годы по совершенствованию системы заготовок сельскохозяйственных продуктов и цен на них, особо необходимо выделить отмену в 1958 г. обязательных поставок колхозами государству и натуральной оплаты за работы, выполненные машинно-тракторными, ремонтно-техническими и специализированными станциями в колхозах. В соответствии с решением июньского (1958 г.) Пленума ЦК КПСС государственные заготовки сельскохозяйственных продуктов в колхозах отныне проводятся только в порядке закупок. При этом закупки производятся по единым в пределах отдельных зон ценам на колхозную продукцию. Премии-надбавки к ценам были отменены.

Отмена обязательных поставок колхозами государству и установление единой формы заготовок сельскохозяйственных продуктов связаны со значительным ростом производства сельскохозяйственных продуктов и являются следствием больших успехов в развитии сельского хозяйства.

Что касается государственных предприятий-совхозов, то для них был сохранен в принципе старый порядок сдачи государству продукции по сдаточным ценам на основе утвержденных планов.

Уровень единых закупочных цен 1958 г. был значительно повышен по сравнению с действовавшими до того времени заготовительными ценами. Так, средняя по стране заготовительная цена на зерно, поступившее по обязательным поставкам, составляла при старой системе заготовок 2 р. 50 к. за 1 *ц*, средняя же расчетная закупочная цена на зерно в 1958 г. была утверждена в размере 7 р. 40 к. за 1 *ц*[1].

Необходимо отметить, что повышение заготовительных цен было произведено не одинаково по всем видам колхозной

[1] См. Экономика социалистического сельского хозяйства, Сельхозгиз, 1959, стр. 400 (цифры даны в новом масштабе цен).

продукции, а с учетом затрат на производство соответствующих видов продукции. В результате соотношение цен на продукты сельского хозяйства улучшилось.

Новые условия государственных заготовок и введение экономически обоснованных цен на продукты сельского хозяйства содействовали росту производства всех видов продуктов и увеличению объема заготовок (см. табл. 5).

Таблица 5

Объем государственных заготовок и закупок продуктов сельского хозяйства в 1953 г. и в последующие годы

Вид продуктов	1953 г.	1954—1958 гг. (в среднем за год)	1960 г.	1962 г.
Зерновые культуры, млн. пудов .	1 899	2 657	2 853	3 458
Хлопок-сырец, млн. *т*	3,85	4,19	4,29	4,30
Сахарная свекла, млн. *т*	22,9	34,2	52,2	43,9
Льноволокно, тыс. *т*	145	349	369	395
Картофель, млн. *т*	5,4	7,3	7,1	5,7
Овощи, млн. *т*	2,5	3,8	5,1	5,9
Виноград, тыс. *т*	569	742	1 087	1 964
Скот и птица, тыс. *т*	3 604	4 674	7 880	8 564
Молоко и молочные продукты, тыс. *т*	10 646	16 938	26 312	29 215
Яйца, млн. шт.	2 618	3 534	6 452	8 500

В связи с этим с учетом повышения заготовительных и закупочных цен доходы колхозов и колхозников от продажи сельскохозяйственных продуктов государству увеличились с 4,14 млрд. руб. в 1953 г. до 13,41 млрд. руб. в 1958 г. и до 17,05 млрд. руб. в 1962 г. [1].

Отмена обязательных поставок колхозами государству и переход к системе государственных закупок не означают, конечно, ликвидации планового начала в организации заготовок сельскохозяйственных продуктов. Совет Министров СССР ежегодно утверждает план заготовок зерна, картофеля, хлопка, сахарной свеклы, льноволокна, пеньки, масличных культур, табака, махорки, коконов, мяса, молока, яиц, шерсти, кожевен-

[1] См. «Народное хозяйство СССР в 1962 году», Госстатиздат, 1963, стр. 240.

ного и мехового сырья. Объем заготовок других сельскохозяйственных продуктов устанавливают Советы Министров союзных республик с последующим сообщением в Госплан СССР и ЦСУ СССР. Планы эти разрабатываются по производственным управлениям и доводятся до каждого колхоза. При этом в основе определения объема заготовок лежит, как и раньше, размер земли, закрепленной за колхозами, с дифференциацией по зонам страны (т. е. погектарный принцип).

В настоящее время государственные закупки сельскохозяйственных продуктов осуществляются в порядке контрактации. Договоры контрактации заключаются на срок от двух до пяти лет, исходя из планов государственных закупок и перспективных планов развития производства в колхозах и совхозах, но ежегодно уточняются на основании соответствующих годовых планов. В этих договорах предусматриваются взаимные обязательства сторон, а именно: обязательства колхозов и совхозов по продаже государству тех или иных продуктов с указанием количества, качества, сроков и места их сдачи; обязательства приемных пунктов и соответствующих промышленных предприятий по своевременной приемке продукции, оплате ее по установленным ценам, по выдаче колхозам и совхозам помощи в организации производства и транспортировке продукции на приемные пункты и предприятия. Метод контрактации усиливает плановость в организации заготовок сельскохозяйственных продуктов и обеспечивает согласование потребностей государства, с одной стороны, и возможностей сельскохозяйственных предприятий — с другой.

4. Современная система цен на продукты сельского хозяйства

Действующая у нас система цен на продукцию сельского хозяйства установлена в соответствии с постановлением июньского (1958 г.) Пленума ЦК КПСС «Об отмене обязательных поставок и натуроплаты за работы МТС, о новом порядке, ценах и условиях заготовок сельскохозяйственных продуктов»[1] и изданным на его основе постановлением Совета Министров СССР от 30 июня 1958 г. Основное в постановлении

[1] КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК, ч. IV, Госполитиздат, 1960, стр. 332—339.

Пленума ЦК для ценообразования заключается в ликвидации множественности цен на один и тот же вид продукции и установлении единых в пределах отдельных зон закупочных цен на колхозную продукцию. Цены эти несколько ниже старых закупочных цен и значительно выше старых заготовительных цен.

Новые закупочные цены установлены исходя из затрат колхозов на производство соответствующих видов продукции. Поэтому цены эти дифференцированы не только по видам и сортам продукции, но и по сельскохозяйственным зонам страны. Так, например, в РСФСР закупочная цена за 1 *ц* пшеницы (мягкой) колеблется от 6 р. 50 к. до 8 р. 50 к., за 1 *ц* подсолнечника — от 16 р. 50 к. до 22 р. 50 к. и т. д.

В настоящее время в целях дифференциации закупочных цен на сельскохозяйственные продукты РСФСР разбита на восемь зон, Украинская ССР и Казахская ССР — на четыре зоны, Узбекская ССР — на три зоны и т. д. Возможна, однако, дальнейшая дифференциация закупочных цен внутри отдельных зон или некоторое дробление отдельных зон, так как в некоторых союзных республиках (РСФСР, Казахстан) зоны весьма обширны и природные условия на территории зон весьма различны. Дифференциация цен создает более или менее одинаковые экономические условия для колхозов, находящихся в различных естественно-географических условиях.

Характерной чертой новых закупочных цен является то, что они и стабильны и подвижны. Они стабильны в том смысле, что установлены исходя из средних многолетних данных об урожайности и затратах на производство и при нормально сложившейся урожайности не должны меняться. Но урожайность не является постоянной величиной, а значительно колеблется по годам. В отдельные годы бывают особо благоприятные или, наоборот, неблагоприятные условия для урожая. Поэтому цены «должны корректироваться в ту или другую сторону в зависимости от условий года. Если этого не учитывать, то тогда в благоприятный год колхозы будут иметь очень большие доходы при тех же затратах, которые они имеют при среднем урожае. Это было бы для государства очень накладно.

С другой стороны, когда при засухе собирается низкий урожай и, следовательно, он не оправдывает издержек, хозяйства могут серьезно пострадать, если государство им не окажет помощи в виде повышенной цены или путем выдачи ссуды семян и даже продовольствия. Вот почему необходимы не

только стабильность, но и подвижность цен на сельскохозяйственные продукты»[1].

В связи с этим Советы Министров союзных республик ежегодно вносят в Госплан СССР свои предложения о необходимых изменениях, которые следует внести в закупочные цены на зерновые культуры, картофель, подсолнечник и сахарную свеклу, исходя из ожидаемых видов на урожай в той или иной республике. А Госплан СССР вносит свои предложения об изменении закупочных цен на очередной год в Совет Министров СССР. Одновременно Госплан СССР вносит свои предложения об изменении закупочных цен в Экономическую комиссию Совета Национальностей Верховного Совета СССР, которая дает по ним свое заключение. До утверждения этих изменений заготовительным органам разрешается выплачивать колхозам 80—85% от действующих в соответствующей зоне цен.

Как уже отмечалось, новые закупочные цены установлены исходя из средних зональных условий производства, т. е. исходя из уровня затрат на производство не в слабых колхозах, а в средних. Это должно стимулировать экономически слабые колхозы всемерно улучшать организацию производства и снижать себестоимость своей продукции. Однако закупочные цены выше себестоимости продукции в экономически слабых колхозах и не должны привести к их убыточности. Так, по данным ЦСУ СССР, себестоимость 1 *ц* зерна в группе экономически слабых колхозов была в 1956 г. немногим выше 7 руб.[2]. Между тем средняя расчетная цена 1958 г. на зерно установлена в размере 7 р. 40 к. за 1 *ц*.

Такой порядок утверждения единых закупочных цен установлен лишь для важнейших продуктов сельского хозяйства — зерновых культур, картофеля, подсолнечника, сахарной свеклы, хлопка, льна, конопли и основных продуктов животноводства. По многим сельскохозяйственным продуктам (овощам, бахчевым культурам, винограду, цитрусовым плодам, орехам, брынзе, меду, сену, соломе и некоторым другим закупочные цены устанавливают сами Советы Министров союзных республик. Заготовки дикорастущих плодов, ягод и грибов произ-

---

[1] КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК, ч. IV, Госполитиздат, 1960, стр. 337.

[2] См. Экономика социалистического сельского хозяйства, Сельхозгиз, 1959, стр. 400.

водятся по ценам колхозного рынка, складывающимся в тех или иных районах.

Закупочные цены на продукты сельского хозяйства, утверждаемые Советом Министров СССР и Советами Министров союзных республик, являются, как правило, едиными в течение всего года, действующими независимо от периода закупок. Но на некоторые сельскохозяйственные продукты: картофель, овощи и др. — предусмотрено повышение цен в зимнее время. Иными словами, на эти виды сельскохозяйственной продукции устанавливаются закупочные цены дифференцированно по сезонам года (сезонные цены).

Опыт применения единых закупочных цен выявил наряду с большими их достоинствами и некоторые серьезные недостатки. Для многих колхозов закупочные цены на продукты животноводства оказались убыточными, т. е. не покрывают затрат на производство, в то время как цены на продукцию растениеводства обеспечивают значительную прибыль. Так, себестоимость 1 *ц* крупного рогатого скота (в живом весе) в 1960 г. равнялась 91 р. 60 к., в 1961 г. — 88 руб., а закупочная цена — 59 р. 10 к. Себестоимость 1 *ц* птицы в 1960 г. составляла 140 р. 50 к., в 1961 г. — 133 р. 50 к., а закупочная цена — 82 р. 20 к.

В целях повышения материальной заинтересованности колхозов и совхозов в увеличении производства и сдачи государству скота и птицы Совет Министров СССР повысил с 1 июня 1962 г. закупочные и сдаточные цены на продукцию, продаваемую государству. Закупочные цены на скот и птицу повышены в среднем по стране на 35%, на животное масло — на 10 и на сливки — на 5%. Сдаточные цены на крупный рогатый скот, свиней, кроликов и птицу, сдаваемые государству совхозами и другими государственными сельскохозяйственными предприятиями и организациями, установлены на 10% ниже закупочных.

Единые закупочные цены применяются лишь на сельскохозяйственные продукты, закупаемые у колхозов по договорам контрактации. Остальной продукцией после выполнения своих обязательств перед государством колхозы свободно распоряжаются. В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 25 февраля 1961 г. потребительская кооперация закупает у колхозов и колхозников излишки сельскохозяйственных продуктов, которые государство не покупает, причем закупка излишков продуктов у колхозников и других граждан производится по ценам согласно договоренности с ними, исходя из возможности реализации закупленных продуктов как на месте, так и за пределами района закупки. Цены эти утверждаются правлениями соответствующих организаций потребительской кооперации. У колхозов же продукты закупаются на действующих комиссионных началах по дого-

воренности с колхозами с выдачей им аванса в размере 75% обусловленной стоимости продуктов.

Иначе организован сбыт продукции государственными сельскохозяйственными предприятиями — совхозами. В отличие от колхозов совхозы обязаны сдать государству всю свою продукцию, за исключением той части, которая поступает для внутрихозяйственных нужд (на корм скоту, семена и др.). В последние годы совхозы сдают государству примерно 85% произведенного зерна, 87% молока, 97% шерсти, 98% мяса, около 100% яиц и т. д.

Свою продукцию совхозы сдают государству по сдаточным ценам, которые, так же как и закупочные цены, дифференцированы по зонам страны в зависимости от условий производства и затрат труда в той или иной зоне. Всего по СССР установлено для совхозной продукции 17 зон, уровень цен по которым сильно колеблется. Так, сдаточная цена за 1 *ц* пшеницы колеблется от 2 р. 85 к. до 7 р. 11 к., мяса крупного рогатого скота средней упитанности от 50 до 85 руб., свинины мясного откорма — от 64 р. 10 к. до 91 р. 80 к.

По важнейшим сельскохозяйственным продуктам уровень сдаточных цен значительно ниже закупочных цен на колхозную продукцию. Основной причиной такого различия в уровне сдаточных и закупочных цен является более низкая себестоимость продукции в большинстве совхозов по сравнению с колхозами. Об этом можно заключить по затратам труда. В среднем по СССР затраты труда на 1 *ц* зерна за 1956—1957 гг. составляли в совхозах 1,8 часа, а в колхозах — 7,3 часа, на 1 *ц* картофеля соответственно — 4,2 и 5,1 часа, сахарной свеклы — 2,1 и 3,1, хлопка-сырца — 29,8 и 42,8, молока — 9,9 и 14,7, привеса крупного рогатого скота — 52 и 112, привеса свиней — 43 и 103 часа [1].

Но и при одинаковых издержках производства сдаточные цены на продукцию совхозов могут быть ниже закупочных цен на колхозную продукцию, так как рентабельность колхозов должна быть выше, чем совхозов. В отличие от совхозов колхозы осуществляют за счет собственных средств расширенное воспроизводство основных и оборотных фондов, покрывают расходы по пенсионному обеспечению колхозников и др. Поэтому совхозы, как государственные предприятия, могут сдавать свою продукцию по ценам ниже стоимости. Аналогично

[1] См. Н. С. Хрущев, Итоги развития сельского хозяйства за последние пять лет и задачи дальнейшего увеличения производства сельскохозяйственных продуктов, Госполитиздат, 1959, стр. 86.

оптовым ценам предприятий в промышленности сдаточные цены должны возмещать совхозам их затраты на производство и обеспечивать им определенный процент прибыли.

Все же постепенное сближение уровня закупочных и сдаточных цен имело бы положительное значение. По мере повышения технического уровня и хозяйственного руководства колхозов их затраты на производство сельскохозяйственной продукции будут систематически снижаться, что создаст основу для снижения закупочных цен. А в дальнейшем, по мере сближения обеих форм социалистической собственности, окажется возможным установить единые заготовительные цены на сельскохозяйственные продукты. Уже в настоящее время на целый ряд продуктов (сахарная свекла, бобовые, крупяные и некоторые другие) установлены единые цены для колхозов и совхозов. Несомненно, что эта практика сближения заготовительных цен будет неуклонно расширяться.

5
РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ

1. Значение розничных цен

Розничные цены — это цены на товары преимущественно личного потребления, поступающие на широкий рынок и реализуемые государственной и кооперативной розничной торговой сетью. Через розничную торговую сеть реализуется также часть средств производства, и на них также установлены розничные цены. Поэтому правильнее сказать, что розничные цены — это цены на товары, которые реализуются через государственную и кооперативную розничную торговую сеть и предприятия общественного питания. Розничный товарооборот по своей стоимости представляет собой сумму розничных цен товаров, реализуемых государственной и кооперативной торговлей.

Розничная цена складывается из полной себестоимости товара, прибыли, налога с оборота, наценки сбытовых организаций промышленности (или оптовой торговли) и торговой скидки (или накидки) в пользу розничной торговли. Торговая скидка (или накидка) иначе называется торговым наложением.

Таким образом, розничная цена отличается от оптовой цены промышленности на величину торговой скидки (или накидки). Однако установление розничных цен не сводится только к расчету торгового наложения. По подавляющему количеству предметов личного потребления утверждаются непосредственно розничные цены без утверждения оптовых цен промышленности. В настоящее время торговая скидка с розничных цен устанавливается примерно на 90% товаров широкого потребления. Иными словами, только около 10% товаров, реализуемых торговой сетью, не имеет твердых рознич-

ных цен. По этим товарам розничная цена образуется путем прибавления к оптовой цене промышленности торговой накидки. Сюда относятся товары, изготовляемые предприятиями местного подчинения из сырья собственных заготовок и отходов производства, а также реализуемые через розничную торговлю средства производства (сельскохозяйственный инвентарь, запасные части к автомобилям и некоторые другие), поступающие от предприятий тяжелой индустрии.

Поэтому розничные цены должны формироваться в виде определенной системы взаимосвязанных цен, основанной на единой советской политике цен. Посредством розничных цен Советское государство разрешает важные задачи коммунистического строительства.

К розничным ценам следует отнести также цены колхозно-базарной торговли, через которую реализуются городскому населению продукты сельского хозяйства. В отличие от розничных цен государственной и кооперативной торговли, устанавливаемых государством, уровень цен на колхозном рынке складывается в зависимости от спроса и предложения. Правда, цены колхозно-базарной торговли также регулируются. Советское государство оказывает административное воздействие на неорганизованный рынок, пресекая спекуляцию, а соотношение спроса и предложения товаров складывается при регулирующей роли государственной торговли, сосредоточивающей в своих руках преобладающую часть промышленных и сельскохозяйственных товаров. Все же цены колхозного рынка не являются ни твердыми, ни устойчивыми, не устанавливаются планомерно, подвергаются значительным колебаниям конъюнктуры, а уровень их часто превышает цены государственной торговли.

Система розничных цен имеет огромное значение в развитии производства, повышении материального и культурного уровня населения. С помощью системы розничных цен Советское государство активно воздействует на работу промышленных предприятий, стимулируя увеличение объема производства товаров народного потребления, расширение и улучшение ассортимента, повышение качества предметов потребления.

Розничные цены играют исключительно важную роль в формировании спроса населения на товары личного потребления. Снижение розничных цен соответственно увеличивает реальные доходы населения и тем самым расширяет возможности удовлетворения его потребностей.

Устанавливая уровень и соотношение розничных цен, государство активно влияет на структуру потребления товаров. Структура потребления — один из важнейших показателей материального и культурного уровня населения. Чем выше материальное благосостояние и культурный уровень населения, тем, как правило, ниже удельный вес продовольственных товаров и выше удельный вес промышленных товаров, особенно предметов культурного обихода, в общем потреблении товаров. В этом отношении характерно изменение структуры товарооборота СССР за последние 20 лет (табл. 6).

Таблица 6

Соотношение продовольственных и непродовольственных товаров в обороте государственной и кооперативной торговли [1]

(в % к итогу)

Годы	Продовольственные товары	Непродовольственные товары
1940	63,1	36,9
1946	74,5	25,5
1950	58,4	41,6
1955	54,9	45,1
1960	54,4	45,6

[1] См. „Народное хозяйство СССР в 1960 году," Госстатиздат, 1961, стр. 686.

Кроме того, с помощью розничных цен государство устанавливает соответствие между товарным предложением (количеством товаров по стоимости, поступающих на широкий рынок) и денежными доходами населения. Это соответствие необходимо в интересах максимального удовлетворения потребностей населения, улучшения товарооборота и укрепления советской денежной системы.

В то же время уровень розничных цен не может устанавливаться произвольно. Планирование розничных цен должно исходить из требования полного соответствия суммы розничных цен товаров сумме их стоимостей. Только розничная цена[1]

[1] За вычетом «чистых» издержек обращения, которые не формируют стоимость товаров. Но «чистые» издержки составляют ничтожную долю розничной цены.

выражает полную стоимость товара. Отклонения розничных цен отдельных товаров широкого потребления от их стоимостей должны взаимно погашаться.

Советская политика цен есть политика систематического снижения розничных цен. За 1947—1957 гг. неоднократно проводилось в больших масштабах снижение цен на предметы широкого потребления. Снижение розничных цен ведет к расширению емкости рынка и к повышению платежеспособного спроса населения. Оно означает повышение материального уровня населения.

Однако для снижения розничных цен необходимы определенные условия. Основной предпосылкой снижения цен является снижение себестоимости продукции и издержек обращения. В противном случае снижение цен приведет к уменьшению источников и снижению темпов социалистического накопления. Кроме того, для снижения розничных цен необходим соответствующий рост производства предметов потребления, который позволил бы удовлетворить возросший спрос населения.

Систематическое снижение розничных цен будет происходить и в дальнейшем. «Систематическое, экономически обоснованное снижение цен на базе роста производительности труда и снижения себестоимости продукции — основное направление в политике цен в период строительства коммунизма» [1].

Следует, однако, иметь в виду, что источниками повышения материального уровня трудящихся являются снижение розничных цен и повышение заработной платы. Но от снижения цен выигрывают все группы трудящихся пропорционально своим доходам, в абсолютной же сумме наибольшую выгоду получают высокооплачиваемые слои населения. Поэтому на ближайшие годы основным путем улучшения материального благосостояния населения явится повышение размера доходов низко- и среднеоплачиваемых групп.

Особо важным источником повышения народного благосостояния в СССР являются общественные фонды потребления, которые в период строительства коммунизма приобретают все большее значение в удовлетворении отдельных потребностей населения.

---

[1] Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 90.

2. Влияние спроса и предложения на уровень розничных цен

При капитализме уровень цен, в частности на предметы потребления, определяется главным образом спросом и предложением товаров. Там спрос и предложение оказывают непосредственное, притом решающее влияние на уровень розничных цен: изменения в соотношении спроса и предложения вызывают соответствующие колебания розничных цен. В условиях социализма уровень розничных цен определяется многообразными факторами и прямой зависимости уровня цен от спроса и предложения здесь не существует. Но и при социализме спрос и предложение оказывают влияние на уровень розничных цен, последние используются для регулирования спроса населения на отдельные виды товаров.

Следует различать потребности населения и платежеспособный его спрос. Потребности населения в СССР удовлетворяются за счет двух источников: общественных фондов и товарного предложения. Та часть потребностей населения, которая удовлетворяется за счет его денежных доходов, определяет величину платежеспособного спроса. Хотя общественные фонды будут в перспективе играть все большую роль в удовлетворении потребностей населения, основная часть его потребностей в ближайшие годы будет удовлетворяться за счет денежных доходов. Поэтому, чем выше уровень заработной платы и других доходов населения, тем выше платежеспособный спрос. Но спрос этот определяется также уровнем розничных цен на предметы потребления, с которым он находится в обратной пропорциональной связи. Снижение розничных цен соответственно повышает величину платежеспособного спроса.

В условиях социализма сумма розничных цен всех товаров народного потребления должна быть равна платежеспособному спросу. Как уже отмечалось, сумма розничных цен всех товаров, реализуемых государственной и кооперативной торговлей, составляет розничный товарооборот по стоимости, или предложение товаров. Иными словами, предложение товаров должно соответствовать платежеспособному спросу.

Несовпадение спроса и предложения приводит к отрицательным экономическим последствиям и замедляет нормальный ход производства и обращения товаров. Длительное превышение спроса над предложением означает, что некоторые потребности населения не удовлетворяются, возникает спеку-

ляция. Наоборот, превышение товарного предложения над платежеспособным спросом приводит к замедлению оборачиваемости товарных фондов, к омертвлению материальных ценностей и в конечном счете к нарушению нормального хода производства.

Однако соответствие спроса и предложения товаров достигается отнюдь не всегда. Оно требует определенных социальных, экономических и организационных предпосылок. Соответствие спроса и предложения предполагает пропорциональность в развитии отдельных отраслей материального производства, пропорциональное распределение между ними материальных средств и живого труда.

При капитализме распределение общественного капитала между различными сферами производства происходит путем стихийной конкуренции между отдельными частными собственниками. В результате несоответствия, диспропорциональности в развитии отдельных отраслей материального производства возникает несоответствие между спросом и предложением товаров. Для капитализма характерно превышение товарного предложения над платежеспособным спросом в силу стремления капиталистов к увеличению производства и ограниченности потребления трудящихся масс. «Так как целью капитала является не удовлетворение потребностей, а производство прибыли, и так как эта цель достигается лишь такими методами, при которых масса продуктов определяется размерами производства, а не наоборот, то постоянно должно возникать несоответствие между ограниченными размерами потребления на капиталистическом базисе и производством, которое постоянно стремится выйти за эти имманентные пределы»[1].

Иначе складывается соотношение между платежеспособным спросом и товарным предложением в условиях социалистического хозяйства. *При социализме есть полная возможность достижения соответствия спроса и предложения товаров.* Планомерное, пропорциональное развитие народного хозяйства и высокие темпы роста производства создают условия для полного удовлетворения спроса населения на товары народного потребления. Учитывая, что часть потребностей удовлетворяется при социализме за счет общественных фондов, с одной стороны, и необходимости создания определенных товарных запасов, с другой, следует заключить, что *производство*

[1] К. Маркс, Капитал, т. III, 1955, стр. 267.

должно превышать объем спроса, а темпы роста производства должны опережать рост платежеспособного спроса [1].

В этих условиях производство будет стимулировать расширение спроса и рост потребления. Материальной основой превышения производства над спросом являются более высокие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы. «Нужно создать такие условия, — говорил товарищ Н. С. Хрущев на январском (1961 г.) Пленуме ЦК КПСС, — чтобы растущий спрос населения на продукты питания и товары народного потребления удовлетворялся полностью, чтобы производство всегда опережало спрос» [2].

В недалеком будущем производство в СССР будет опережать спрос населения, ибо объем промышленного производства предметов потребления в предстоящие 20 лет увеличится в сопоставимых ценах с 50 млрд. до 250—260 млрд. руб., т. е. в 5—5,2 раза, а реальные доходы в расчете на душу населения возрастут за этот период более чем в 3,5 раза [3].

Платежеспособный спрос определяется в СССР путем составления балансов денежных доходов и расходов населения. Но балансы эти могут выявить лишь общий объем покупательных фондов. Структура же спроса на предметы народного потребления не поддается столь точному определению, так как она зависит от многих факторов. Она различна у разных групп населения и неодинакова на разных этапах коммунистического строительства. Так, она зависит от размера доходов населения, уровня культуры, естественно-географических условий отдельных районов и др. Поэтому структура спроса должна систематически и глубоко изучаться по отдельным группам населения и отдельным районам.

Однако многие потребности человека, особенно в предметах первой необходимости, имеют объективное выражение и спрос

---

[1] До последнего времени среди известной части наших экономистов было распространено мнение, будто при социализме, в противоположность капитализму, платежеспособный спрос должен всегда опережать производство. Это утверждение не может быть научно обосновано и исходит из такого состояния социалистической экономики, когда производство не поспевает за быстрорастущим спросом и отдельные потребности населения еще не в полной мере удовлетворяются.

[2] Н. С. Хрущев, Повышение благосостояния народа и задачи дальнейшего увеличения производства сельскохозяйственных продуктов, Госполитиздат, 1961, стр. 9.

[3] См. Н. С. Хрущев, О Программе Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 32, 65.

на соответствующие предметы потребления может быть достаточно точно определен, если иметь в виду разумные потребности здорового человека. Это относится прежде всего к продуктам питания. Так, Институтом питания Академии медицинских наук СССР разработаны рациональные нормы питания, исходя из физиологических потребностей отдельных групп населения вне зависимости от объема производства продовольственных товаров и денежных доходов населения. Нормы эти установлены по Советскому Союзу в целом и по союзным республикам (учитывая географические, климатические и национальные особенности республик, влияющие на объем потребления отдельных продуктов).

В целом для всего населения СССР физиологические нормы питания определены в зависимости от структуры населения в 1965 г. в следующих размерах (в килограммах на душу населения в год): картофель — 103, овощи и бахчевые — 153, фрукты и ягоды свежие — 81, сахар — 33, растительное масло и маргарин — 6,8, мясо и мясопродукты — 81, рыба и рыбопродукты — 14,2, молоко и молочные продукты (за исключением животного масла) — 322 [1].

Значительно сложнее определить рациональные нормы потребления по непродовольственным товарам. Но и они могут быть установлены с известной степенью точности. Группа научно-исследовательских институтов легкой и пищевой промышленности, Академии наук СССР и Академии медицинских наук СССР под руководством Госплана СССР разработала нормы потребления основных непродовольственных товаров (одежды, белья, обуви, мыла) для отдельных зон и поясов СССР. Эти нормы используются при составлении перспективного плана развития соответствующих отдельных отраслей промышленности.

Для достижения соответствия между платежеспособным спросом и товарным предложением возможны два пути: всемерное расширение производства товаров народного потребления и соответствующее регулирование розничных цен. Основным средством является развитие производства предметов потребления по объему и структуре в соответствии с потребительским спросом. Но немаловажную роль в регулировании спроса и достижении соответствия его предложению играет система розничных цен. При высоком спросе населения

[1] См. Ю. Л. Шнирлин, Научно обоснованные нормы потребления, Изд-во «Высшая школа», 1961, стр. 38.

на отдельные виды товаров и невозможности быстрого увеличения соответствующего производства приходится временно повысить уровень розничных цен на них. Повышение розничных цен государство производит также для ограничения потребления отдельных товаров в интересах здоровья человека и общественного порядка [1]. Для поощрения потребления тех или иных товаров производится снижение розничных цен. Наконец, на товары, которые имеют недостаточный спрос в связи с ростом культурного уровня и материального благосостояния или по другим причинам (изменение моды, потеря товарами отдельных свойств), систематически производятся так называемые уценки (т. е. понижение уровня цен).

3. Торговые скидки (или накидки)

Розничные цены по своему уровню отличаются от оптовых цен промышленности особой наценкой в пользу розничной торговой сети. За счет торговых скидок (накидок) возмещаются издержки обращения розничных торговых организаций и обеспечивается им определенная прибыль, поскольку они работают на условиях хозяйственного расчета. Торговые скидки или накидки, размеры которых утверждаются Госпланом СССР, являются основным источником доходов розничной торговой сети. Кроме обычных, твердо установленных торговых скидок, по некоторым товарам поставщики предоставляют торговым организациям дополнительные скидки на отходы, возникающие при розничной продаже, или на пониженную сортность.

Издержки обращения являются главным элементом торговой наценки. Так, в 1950 г. издержки обращения в розничной торговле СССР составили 6,78% общего объема розничного товарооборота, в 1960 г. — 5,74% [2]. Общая же сумма торговых наценок составляет около 8% розничного товарооборота.

К издержкам обращения розничной торговли относятся: транспортные расходы (перевозки, погрузка, выгрузка и т. п.), расходы по подработке, сортировке, упаковке, расфасовке и хранению товаров, по содержанию, амортизации и текущему ремонту основных фондов торговой сети, заработная плата

[1] Так, в 1958 г. были значительно повышены розничные цены на алкогольные напитки.

[2] См. «Народное хозяйство СССР в 1960 году», Госстатиздат, 1961, стр. 709.

работников торговых организаций и предприятий, расходы по рекламе, канцелярские и почтово-телеграфные расходы, проценты на краткосрочный продукт, убыль товаров в пути и при хранении.

По своей экономической природе издержки обращения подразделяются на две группы: издержки, связанные с продолжением и завершением процесса производства в сфере обращения (расходы по транспортировке, сортировке, расфасовке, хранению товаров), и так называемые чистые издержки обращения, связанные непосредственно с процессом реализации товаров (покупка и продажа товаров, учет торговых операций, расходы на рекламу и т. п.). Первая группа расходов относится к производительным затратам, увеличивая стоимость товаров.

Другое дело чистые издержки обращения, которые связаны с превращением стоимости из одной формы в другую и поэтому не увеличивают стоимости товаров. В отношении чистых издержек обращения К. Маркс установил следующий закон: «Общий закон заключается в том, *что все издержки обращения, вытекающие лишь из превращения формы товара, не прибавляют к нему никакой стоимости.* Это — просто издержки по реализации стоимости, или издержки, необходимые для того, чтобы перевести ее из одной формы в другую... Возмещение этих издержек должно воспоследовать из прибавочного продукта...»[1].

Задача торговых предприятий и организаций — неуклонно и всемерно снижать издержки обращения и изменять их структуру, повышая удельный вес производительных затрат и снижая долю чистых издержек обращения. В настоящее время около 50% всех издержек обращения розничной торговли СССР приходится на производительные затраты. В капиталистических же странах резко преобладают чистые издержки обращения, в частности расходы на рекламу, на содержание излишних звеньев товаропроводящей сети и т. п.

Наряду с возмещением издержек обращения торговые скидки (накидки) обеспечивают розничной торговой сети определенную прибыль. В отличие от издержек обращения прибыль устанавливается всем категориям торговых предприятий более или менее равномерная, в одинаковом проценте к товарообороту. Однако многие торговые предприятия, добиваясь сверхпланового снижения издержек обращения, получают более высокую норму накоплений.

---

[1] К. Маркс, Капитал, т. II, 1955, стр. 145.

Уровень торговых скидок планируется дифференцированно по различным видам товаров. Так, на мебель торговая скидка установлена более высокая, чем на сахар, на фасованные товары — более низкая, чем на нефасованные. Учитывая, что транспортировка, хранение и реализация разных товаров связаны с различными затратами, такая дифференциация торговых скидок создает одинаковую заинтересованность торговых предприятий и организаций в торговле различным ассортиментом и обеспечивает равномерную рентабельность предприятиям различной специализации.

Различный уровень торговых скидок установлен также для торговых предприятий в городе и в сельских местностях. Именно для сельских торговых организаций, как правило, устанавливается более высокий размер торговых скидок, чем для городских, в связи с повышенными расходами по доставке товаров от места их производства и относительно более высокими чистыми издержками обращения. Так, по кондитерским изделиям торговая скидка составляет для городской торговли 6,5% от розничной цены, а для сельской — 9,2%; по хлопчатобумажным и шерстяным тканям соответственно — 3 и 5,5%; по строительным материалам — 13 и 19%; по парфюмерно-косметическим товарам — 9 и 17,2% и т. д. Конкретно более высокие издержки обращения в сельском хозяйстве объясняются меньшим объемом оборота в среднем на одно торговое предприятие, большей удаленностью от мест производства и транспортных магистралей, а также тем, что в обороте сельской торговли выше удельный вес товаров с замедленной оборачиваемостью.

Наконец, повышенные торговые скидки установлены для торговых организаций, находящихся в отдаленных и горных районах, еще более высокие — в районах Крайнего Севера — опять-таки в связи с повышенными затратами на доставку товаров. По отдельным наиболее отдаленным районам размер торговых скидок по сравнению с городской торговлей в нормальных условиях увеличен по некоторым товарам в несколько раз.

4. Дифференциация розничных цен

В основе планирования розничных цен на товары народного потребления лежит правильное исчисление их себестоимости. Предпосылкой установления розничной цены

является разработанная на основе прогрессивных норм расхода материалов и труда сметная калькуляция себестоимости и расчет издержек обращения.

Другим не менее важным требованием к планированию розничных цен является установление одинаковых цен на одинаковые изделия. Этот принцип является для розничных цен еще более важным, чем для оптовых, так как это непосредственно затрагивает интересы трудящихся. Закон распределения по труду, действующий при социализме, требует, чтобы набор товаров на заработную плату трудящегося не зависел от характера торговой организации или источника поступления товаров. Поэтому уровень розничных цен на одинаковые товары должен быть одинаковым, по крайней мере в пределах определенного экономического района. Принцип единства цен положен также в основу определения розничных цен на новые виды товаров.

Но принцип единства розничных цен не исключает необходимость их дифференциации как на разные виды и сорта товаров широкого потребления, так и на одинаковые товары в разных районах и при различных условиях реализации. При известных условиях оказывается необходимым установление различного уровня цен на однородные товары и в пределах одного района для разных потребителей или в разные периоды года.

Рассмотрим основные виды розничных цен, применяемых в СССР.

Прежде всего розничные цены на товары народного потребления бывают: государственные, цены колхозной торговли и цены комиссионной торговли. *Государственные розничные цены* устанавливаются соответствующими государственными органами и обязательны для всей государственной и кооперативной торговой сети. Реализация по государственным розничным ценам составляет подавляющую часть товарооборота страны. *Цены колхозной торговли* складываются под влиянием спроса и предложения, формально ничем не лимитированы, но, как уже отмечалось, социалистическое государство оказывает воздействие и на цены колхозного рынка. По мере увеличения количества и улучшения ассортимента товаров в государственной торговле уровень цен колхозного рынка снижается, постепенно приближаясь к уровню государственных розничных цен.

Наряду с колхозной торговлей в городах организована также торговля потребительской кооперации продуктами кол-

хозов и колхозников на комиссионных началах. Комиссионная торговля освобождает колхозников от сбыта излишков своих продуктов, что особенно важно для них в период посева и уборки урожая. *Цены комиссионной торговли* отличаются от цен колхозной торговли большей устойчивостью, а по своему уровню они ниже цен колхозного рынка и выше государственных розничных цен. По данным за 1960 г., цены комиссионной торговли в среднем на 18% ниже цен колхозного рынка и на 11% выше государственных[1]. Это в целом по СССР. По отдельным районам разрыв между ценами колхозного рынка и ценами закупочными и комиссионными еще больше. Так, в Ленинградской области (по данным за 1959 г.) уровень цен колхозного рынка был выше закупочных цен: по молоку — на 74,2%, овощам — на 109,7, картофелю — на 42,5%[2].

Сами по себе государственные розничные цены в зависимости от сферы действия бывают единые общесоюзные, поясные и местные. *Единые общесоюзные розничные цены* действуют на всей территории СССР, во всех районах страны. Общесоюзные цены установлены на такие товары, себестоимость производства которых в разных районах СССР примерно одинакова, а транспортные расходы по их доставке составляют незначительную долю цены. Такие цены установлены на ткани, трикотаж, обувь, одежду, табачные изделия, алкогольные напитки, часы, фотоаппараты, радиоприемники, велосипеды и некоторые другие товары.

Поясные розничные цены действуют в пределах определенного географического пояса или части территории СССР и установлены на такие товары, затраты на производство и перевозку которых значительно колеблются в разных районах страны. В основу поясной дифференциации розничных цен положены различия в уровне затрат по транспортированию товаров. В связи с этим поясные цены установлены главным образом на продовольственные товары (хлеб, муку, крупу, мясо, рыбу, сахар, масло, кондитерские изделия, соль), а также на некоторые малотранспортабельные непродовольственные товары (лесоматериалы, мебель).

При поясной дифференциации розничных цен обычно устанавливаются три пояса, причем к I поясу отнесены районы массового производства соответствующего товара и с наиболее

[1] См. «Народное хозяйство СССР в 1960 году», Госстатиздат, 1961, стр. 718—719.

[2] См. Научные записки Ленинградского финансово-экономического института, вып. 22, 1961, стр. 160.

низким уровнем издержек производства и транспорта, в связи с чем уровень цены установлен наиболее низкий (в отдельных случаях к I поясу относятся также районы, которые стимулируются к производству особых видов сельскохозяйственной продукции, например цены на хлеб в Узбекистане). Ко II поясу относятся районы с массовым завозом этого товара, а к III — районы Дальнего Востока и Севера[1]. Исключение составляют рыба и рыбные товары, сливочное масло и соль, на которые установлено два пояса цен, и лесоматериалы — семь поясов.

Местные розничные цены устанавливаются, как правило, на товары местного производства и потребления (молоко, творог, сметана, яйца, колбасные изделия, картофель, овощи, фрукты и некоторые другие) и действуют в пределах области, края, автономной республики. Утверждаются такие цены местными органами власти — исполкомами областных (краевых) Советов депутатов трудящихся, Советами Министров автономных республик, а в союзных республиках без областного деления — Советами Министров союзных республик. По многим товарам утверждение розничных цен поручено министерствам торговли и их органам на местах.

Следует отметить, что степень централизации ценообразования по розничным ценам меньше, чем по оптовым. Круг товаров, по которым розничные цены устанавливаются централизованно, составляет немногим более 50% розничного товарооборота страны. Дальнейшая децентрализация установления розничных цен вряд ли целесообразна. По самому своему существу ценообразование, базирующееся на единой политике цен, требует определенной централизации.

В настоящее время утверждение розничных цен распределено между различными советскими органами таким образом:

Госплан СССР утверждает цены на хлеб и хлебобулочные изделия, муку, крупы, соль, мясо и мясные консервы, рыбу (за исключением живой), ликерно-водочные изделия, ткани, трикотажные изделия, кожаную и резиновую обувь, меха, табачные изделия, автомобили, мотоциклы, велосипеды, часы, мыло, спички, бумагу, цемент, оконное стекло, пиломатериалы, электролампы, радиоприемники, телевизоры, изделия из золота и других драгоценных металлов.

Министерство здравоохранения СССР утверждает розничные цены на медикаменты, витамины, аптекарские товары.

[1] Так, в I поясе розничная цена на сахар установлена 82 коп. за 1 *кг*, во II — 94 коп., а в III — 1 р. 02 к.

Министерство культуры СССР — на книги, ноты, изобразительную и другую издательскую продукцию в пределах общего уровня цен, устанавливаемого на эту продукцию Советом Министров СССР.

Министерства торговли союзных республик — на пищеконцентраты, колбасные изделия, макаронные изделия, сыры, молоко, яйца, кондитерские изделия, виноградные вина, пиво, минеральные воды, безалкагольные напитки, консервы овощные и фруктовые, швейные изделия, валяную обувь, игрушки, музыкальные товары, школьно-письменные принадлежности, мебель, фарфоро-фаянсовые изделия, фототовары, электротовары, пишущие машинки.

Советы Министров автономных республик, областные (краевые) исполкомы — на текстильную и металлическую галантерею, алюминиевую посуду, охотничьи и рыболовные принадлежности, скобяные изделия, спортивный инвентарь, металлические хозяйственные товары, художественные изделия массового производства предприятий Художественного фонда, гаражи для автомобилей личной собственности, а также цены на пошив одежды, белья и головных уборов в соответствующих ателье и мастерских.

Торговые отделы обл(край)исполкомов и министерства торговли автономных республик — на продукцию, изготовленную в лабораториях или опытных цехах научно-исследовательских и проектных институтов и отпускаемую для продажи населению.

Дифференциация цен на единые, поясные и местные, являющаяся основной в системе розничных цен в СССР, дополняется их дифференциацией для города и села. Розничные цены для сельской торговли устанавливаются, как уже отмечалось, более высокие, чем для городской. Однако в будущем, с улучшением культурно-бытовых условий жизни в деревне, дальнейшим развитием всех видов транспорта и усовершенствованием организации розничной торговли, следует ожидать постепенного ослабления разрыва в издержках обращения городской и сельской торговой сети и в конечном итоге нивелировки розничных цен.

Утвержденные соответствующими органами розничные цены на товары народного потребления являются твердыми, устойчивыми, действующими в течение всего года. Исключение составляют некоторые продукты сельского хозяйства (овощи, фрукты, виноград, картофель, бахчевые), на которые в весен-

не-летний или летне-осенний период устанавливаются пониженные цены. Сезонные цены действуют также в торговле свежей рыбой, причем в некоторых районах СССР (Каспийский бассейн, Балтийский бассейн) установлены даже три вида сезонных цен: весенние (период массового лова), осенне-летние и зимние. Установление сезонных цен имеет в своей основе различный уровень затрат на производство и хранение сельскохозяйственных товаров в разное время года. Ослабление сезонности в производстве отдельных сельскохозяйственных продуктов позволит уменьшить сезонный разрыв в ценах.

Розничные цены, как и оптовые, бывают постоянные и временные. Как правило, розничные цены являются в СССР *постоянными,* т. е. устанавливаются на относительно длительный период. Но на некоторые новые виды продукции легкой промышленности, на новые трикотажные изделия, ткани и обувь лучшего качества и ассортимента, пользующиеся повышенным спросом населения, могут устанавливаться *временные* цены сроком до одного года с включением надбавок для возмещения дополнительных затрат, связанных с освоением и расширением производства новых видов продукции и премированием работников соответствующих предприятий[1]. Временные розничные цены устанавливаются исходя из постоянных розничных цен с учетом дополнительных затрат, связанных с освоением производства новых товаров, по сравнению с затратами на производство аналогичных товаров. В отдельных случаях временные розничные цены могут быть установлены и на новые товары, не отнесенные к изделиям лучшего

---

[1] К новым товарам лучшего качества и ассортимента, на которые могут устанавливаться временные розничные цены, относятся:

изделия, выполненные по новым конструкциям, оригинальным моделям и фасонам, отражающим направление моды;

изделия, выполненные по образцам международных, всесоюзных и республиканских выставок, получившим одобрение жюри;

изделия, выполненные с применением новых видов сырья и материалов, улучшающих потребительские свойства товаров и требующих изменения технологии производства;

ткани с новыми видами отделки и обувь, изготовленная с применением новых методов крепления.

Отнесение новых видов изделий к товарам лучшего качества и ассортимента, на которые могут устанавливаться временные цены, производится по решению Всесоюзного института ассортимента изделий легкой промышленности и культуры одежды.

качества и ассортимента, но которые требуют известного периода освоения производства.

Разновидностью постоянных цен являются залоговые цены, которые устанавливаются на стеклянную тару, отпускаемую в розничной торговой сети покупателям вместе с товаром. При возврате этой тары покупатель получает соответствующую сумму, установленную на нее по залоговой цене. В отличие от обычных постоянных цен залоговые цены не соответствуют стоимости тары и поэтому могут быть названы условными ценами.

Для утверждения постоянных розничных цен на новые виды изделий совнархозы или управления обл(край)исполкомов, на предприятиях которых организовано производство этих изделий, представляют в Госплан СССР (или другой орган, на который возложено утверждение соответствующих цен) проект розничных цен со следующими материалами: сметными калькуляциями себестоимости на новые изделия; отчетными калькуляциями на аналогичные сопоставимые изделия, имеющиеся в действующих прейскурантах; так называемыми заправочными расчетами на новые изделия, т. е. расчетными показателями, при помощи которых можно проводить расчеты отдельных статей калькуляции (например, для текстильных товаров — номер и расход пряжи, количество отходов, потеря веса ткани при отделке и др.); утвержденными техническими условиями на новые изделия (ширина ткани, плотность, вес 1 *кв. м* в граммах, вид переплетения); образцами новых изделий; в отдельных случаях (например, при утверждении цен на обувь) также протоколами соответствующего художественного совета об одобрении этого образца.

Характерной чертой государственных розничных цен в СССР является их директивность, строгая обязательность для всех торгующих предприятий и организаций. Отступление от уровня утвержденных розничных цен равносильно нарушению советских законов. В связи с этим соответствующие государственные органы, утверждающие розничные цены, издают особые сборники (прейскуранты) розничных цен, по которым можно контролировать соблюдение установленных цен.

Однако в отдельных случаях торгующим организациям приходится снизить уровень розничных цен по сравнению с прейскурантами на неходовые товары, не пользующиеся спросом покупателей. К неходовым относятся такие товары, которые произведены в количестве, превышающем потребность населения. Снижение цен (уценки) на такие товары повышает

спрос на них. Торгующие организации обязаны систематически проводить распродажу товаров устаревших фасонов и моделей или частично потерявших свое качество, не допуская накопления таких товаров в торговой сети. Для систематической уценки неходовых товаров в торгующих организациях образован особый фонд в размере 0,4% от розничного товарооборота.

5. Прейскуранты розничных цен

Прейскуранты государственных розничных цен являются основным документом, по которому товары отпускаются населению и осуществляется контроль со стороны покупателей, государственных и общественных организаций за соблюдением установленных цен. Кроме того, по ним производятся расчеты торговых организаций с поставщиками и с бюджетом по налогу с оборота (по тем товарам, по которым налог с оборота уплачивают сами торговые организации).

В прейскурантах розничных цен фиксируются ассортимент товаров, которые поставляются промышленностью в розничную торговую сеть, качество и условия отпуска товаров, уровень цен на них.

Разработка прейскурантов розничных цен представляет собой весьма сложную работу. Они должны отражать состояние рынка соответствующих товаров, объем производства и структуру спроса, уровень издержек производства и обращения, обеспечивать правильное соотношение цен между отдельными видами товаров, особенно взаимозаменяемыми. Поэтому при разработке прейскурантов цен рассматриваются различные материалы о характере производства, перспективах его дальнейшего развития, затратах на производство соответственных видов продукции и резервах снижения себестоимости, динамике цен на отдельные виды товаров и др.

Особенно тщательно должны быть разработаны материалы о себестоимости продукции — по видам, сортам и районам производства, об издержках по транспортировке, хранению и реализации товаров. Суть дела в том, что розничные цены должны возмещать затраты производственных предприятий, расходы по перевозке товаров до мест потребления, издержки обращения оптовой и розничной торговли и обеспечивать хозрасчетным предприятиям и организациям определенный уро-

вень накоплений, а государственному бюджету — необходимый размер доходов.

Прейскуранты розничных цен должны содержать цены по всему ассортименту товаров, реализуемых государственной и кооперативной розничной торговлей. По некоторым группам товаров количество цен в прейскурантах исчисляется тысячами — по видам, сортам, размерам, составу сырья, способам обработки, районам и зонам. В прейскуранте цен на обувь представлен обширный ассортимент обуви, реализуемой торгующими организациями СССР и отличающейся по целевому назначению, по роду, виду, материалу верха, материалу подошвы, цвету, сроку носки, способу производства и другим признакам, связанным с ценообразованием. Поэтому большое значение при составлении прейскурантов цен имеет правильная группировка ассортимента товаров, которая позволяла бы быстро находить цены на соответствующие товары, облегчая пользование прейскурантом.

Чрезмерная детализация ассортимента товаров в прейскурантах усложняет работу торгового аппарата и затрудняет контроль за соблюдением цен. До 1956 г. прейскурант розничных цен на рыбные продукты содержал более 6,5 тыс. наименований. В новом прейскуранте количество наименований товаров и соответственно розничных цен сокращено более чем в 3 раза. Однако и в настоящее время количество цен составляет около 1200 на рыбу, более 300 на сельдь и около 500 на рыбные консервы. Практически есть возможность дальнейшего упрощения и улучшения прейскурантов розничных цен.

Показателями прейскуранта розничных цен являются: наименование товара, артикул, сорт, технические условия, цена. В некоторых прейскурантах цены установлены применительно к товарам I сорта, для товаров же пониженной сортности установлены скидки с розничных цен. Так, в прейскуранте цен на хлопчатобумажные ткани и изделия на ткани II сорта установлена скидка в размере 2%, которая предоставляется торгующим организациям и швейным предприятиям, но до потребителей не доводится. На ткани же III сорта установлена скидка в размере 10%, которая предоставляется также индивидуальным покупателям.

В показателе «наименование товара» дается перечень наиболее характерных его признаков, особо важных для потребителя и связанных с ценообразованием. Весь ассортимент товаров в данной отрасли промышленности разбивается на группы, а каждая группа — на подгруппы (или на разделы и под-

разделы). Так, в прейскуранте цен на шерстяные ткани и изделия установлено шесть товарных групп (ткани камвольные чистошерстяные, ткани камвольные полушерстяные, тонкосуконные чистошерстяные, тонкосуконные полушерстяные, грубосуконные чистошерстяные, грубосуконные полушерстяные), а каждая из этих групп подразделяется на девять подгрупп (ткани плательные, ткани костюмные гладкокрашеные, ткани костюмные пестротканые и рисунчатые, сукна, пальтовые драпы, ткани ворсовые, одеяла, ткани специальные). Точно так же прейскурант цен на обувь состоит из 12 разделов по роду обуви (мужская, женская, спортивная и т. д.), а каждый раздел делится по определенным признакам на 13 подразделов (материалу верха, виду обуви, материалу подошвы, способу производства и т. д.).

Артикул — это шифрованное обозначение товара в виде цифры, буквы или того и другого вместе, условно характеризующее основные признаки товара. Например, в прейскуранте цен на обувь артикул 32222 чш/3 обозначает ботинки на шнурках с отрезной союзкой, мальчиковые, рантовые или комбинированного крепления, на резиновой подошве, с верхом из черного (ч) шевро (ш), с утепленной подкладкой 3. В прейскуранте цен на шерстяные ткани артикул ткани № 2142 показывает, что ткань относится ко второй группе (ткани камвольные полушерстяные), первой подгруппе (ткани плательные), а порядковый номер в этой подгруппе — 42.

Важное место в прейскуранте розничных цен занимают технические показатели признаков товара, которые содержатся в ГОСТах, а при отсутствии стандартов — в технических условиях, которые составляются на промышленных предприятиях и утверждаются по согласованию с торгующими организациями, совнархозами или областными (краевыми) управлениями в зависимости от подчиненности предприятий. Здесь указывается химический состав, физико-механические свойства, цвет, вес и т. п. В прейскурантах розничных цен содержатся лишь извлечения из технических условий, представляющих собой интерес для потребителя. Так, в прейскуранте цен на хлопчатобумажные ткани указываются номера пряжи, основы и утка, плотность и крепость по основе и утку, ширина, вес 1 *кв. м* ткани в граммах, вид переплетения.

В конце прейскуранта обычно даются примечания к каждому разделу, характеризующие шифровые обозначения артикулов, условия отпуска товаров, торговые скидки и ряд других.

6. Розничные цены на продукцию общественного питания

Общественное питание, находясь в системе советской торговли, представляют собой составную часть материального производства, одну из отраслей пищевой промышленности. Но в отличие от других отраслей промышленности общественное питание не только изготовляет продукты личного потребления, но и непосредственно реализует их потребителям. Поэтому издержки предприятий общественного питания включают как издержки производства, так и издержки обращения.

Реализация продуктов общественного питания происходит по розничным ценам, и оборот предприятий общественного питания является частью общего товарооборота страны. В розничном товарообороте государственной и кооперативной торговли доля общественного питания составляла в последнее время около 9%. Однако в продаже многих продовольственных товаров оно занимает более высокий удельный вес: по молоку и молочным продуктам — 19%, по картофелю — 25, по мясу — 27, по колбасным изделиям — 19, по яйцам — 29% и т. д.

Общественное питание в СССР развивается высокими темпами, опережая темпы роста многих отраслей пищевой промышленности. За послевоенные годы (1962 г. по отношению к 1940 г.) товарооборот общественного питания увеличился почти в 4 раза. Но в ближайшие годы строительства коммунизма ему предстоит развиваться еще более высокими темпами. Объем его, согласно генеральному плану развития народного хозяйства на 1961—1980 гг., должен увеличиться в ближайшие 10 лет более чем в 3 раза, а за 20 лет — примерно в 13 раз. Программа КПСС следующим образом характеризует перспективы общественного питания в период строительства коммунизма: «Особого внимания требует расширение, до полного удовлетворения потребностей населения, сети **общественного питания,** в том числе столовых при предприятиях, учреждениях и крупных домах. Должно быть коренным образом улучшено обслуживание потребителей и качество продукции столовых с тем, чтобы обеды в столовых были вкусные и питательные и обходились семье дешевле, чем при домашнем приготовлении пищи. Снижение цен на продукцию общественного питания будет опережать снижение цен на продовольствие в торговой сети. Благодаря всему этому общественное питание в течение 10—15 лет сможет занять преобла-

дающее место по сравнению с питанием в домашних условиях»[1].

При определении цен на продукты общественного питания исходят из стоимости их, которая складывается из стоимости сырья (и других покупных товаров) и установленного размера наценок, возмещающие издержки предприятий общественного питания и обеспечивающие им определенную прибыль. Издержки же предприятий общественного питания состоят, как уже отмечалось, из издержек производства и издержек обращения. К издержкам производства здесь относятся: затраты на топливо и энергию, на железнодорожные, водные и автогужевые перевозки, заработная плата работников кухни, износ оборудования и производственного инвентаря, аренда помещений, затраты на текущий ремонт. Издержки обращения в общественном питании состоят из следующих элементов: заработная плата торгового персонала, износ торгового оборудования, столовой посуды и приборов, стирка санспецодежды и белья, реклама и т. п. В общем товарообороте (т. е. в сумме розничных цен на продукцию общественного питания) издержки предприятий общественного питания составляют (по данным 1962 г.) 16,90%.

Уровень издержек общественного питания зависит от типа предприятий. В ресторанах, где шире и богаче ассортимент продукции и более высокие требования предъявляются к убранству помещений и обслуживанию потребителей, издержки значительно выше, чем в обычных столовых. Особенно низки издержки столовых и буфетов, находящихся при заводах, фабриках, совхозах, учреждениях и учебных заведениях: они пользуются бесплатными помещениями, отоплением и освещением. Кроме того, уровень издержек различен в столовых и буфетах. Реализация товаров в буфетах вызывает только издержки обращения, и поэтому буфеты почти не имеют издержек производства. В связи с этим размер наценок на продукцию общественного питания различен в разных предприятиях, поскольку наценки устанавливаются в процентах к товарообороту. Наценка предназначена для покрытия издержек предприятий общественного питания и обеспечения им нормальной прибыли.

Отсюда уровень розничных цен в разных предприятиях общественного питания различен, в связи с тем что розничная цена в общественном питании состоит из себестоимости про-

[1] Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 97.

дукта и наценки[1]. Это одна из особенностей ценообразования в общественном питании.

По размеру наценок и уровню розничных цен все предприятия общественного питания делятся на три категории: к первой категории относятся рестораны, кафе и буфеты государственных трестов, ко второй — столовые, закусочные и другие предприятия, не пользующиеся бесплатными помещениями, отоплением и освещением, к третьей — столовые и буфеты, получающие бесплатно помещения и коммунальные услуги от предприятий и учреждений, при которых они работают. Кроме того, часть ресторанов и буфетов относится к высшей категории, и для них установлен особый размер наценок. Так, например, в предприятиях второй категории предельные размеры наценок по различным продуктам колеблются от 8 до 35% к стоимости сырья, а в предприятиях третьей категории — от 7 до 20%. По порционным блюдам, изготовленным по индивидуальному заказу потребителей, размер наценок повышается на 10%. В ресторане первой категории в дневное время продукция реализуется по ценам, установленным для предприятий второй категории.

До последнего времени на продукцию общественного питания существовали калькулированные цены, т. е. ежедневно рассчитываемые в предприятиях цены. В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 20 февраля 1959 г. «О дальнейшем развитии и улучшении общественного питания» вместо ежедневной калькуляции стоимости пищи были установлены *постоянно действующие цены* на продукцию отдельных категорий предприятий общественного питания с учетом местных условий (на основе средневзвешенных цен на сырье и другие покупные продукты). На продукцию собственного производства, отпускаемую потребителям на дом, многие предприятия общественного питания установили пониженные цены.

Однако действующие в настоящее время цены на продукцию общественного питания являются постоянными в условном смысле. Как всякие цены, они систематически пересматриваются. В будущем, с увеличением производства продовольственных товаров, расширением общественного питания и улучшением работы его предприятий, уровень цен, несомненно, снизится. Но известная дифференциация в различных предприятиях общественного питания все же останется.

[1] В отличие от других предприятий по производству пищевых продуктов предприятия общественного питания не включают в цену своих продуктов налог с оборота.

6

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНЫХ ТАРИФОВ

1. Транспорт как особая сфера материального производства

Транспорт представляет собой сферу материального производства, занимающуюся перемещением людей и грузов. Независимо от того, перевозит ли он средства производства, предметы потребления или людей, т. е. входит ли его продукция в производственное или личное потребление, труд работников транспорта создает стоимость, увеличивая стоимость общественного продукта.

Вместе с тем транспорт отличается от других сфер материального производства большим экономическим своеобразием. В отличие от промышленности и сельского хозяйства транспорт функционирует «в *пределах* процесса обращения и *для* процесса обращения»[1]. Отличительной особенностью транспорта как сферы производства является совпадение во времени процесса производства с процессом потребления продукта производства. Иначе как во время производства продукция транспорта и не может потребляться. «Люди и товары едут вместе со средствами транспорта, и их езда, их перемещение и есть процесс производства, создаваемый средствами транспорта. Полезный эффект можно потреблять лишь во время процесса производства...»[2].

Основное отличие транспорта от других сфер материального производства заключается в том, что он не производит

---

[1] К. Маркс, Капитал, т. II, 1955, стр. 148.
[2] Там же, стр. 51.

самостоятельных вещественных продуктов, не создает новых потребительных стоимостей. Продукцией транспорта являются услуги, оказываемые предприятиям, организациям или частным лицам и выражающиеся в перемещении людей и грузов из одного места в другое. Услуги транспорта имеют как стоимость, так и потребительную стоимость. Но в отличие от промышленной или сельскохозяйственной продукции услуги транспорта не имеют самостоятельного бытия. Как указывает К. Маркс, «особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве *вещи,* а в качестве *деятельности...*» [1].

В связи с этим транспорт в отличие от других сфер материального производства не имеет дела с сырьем. Иными словами, в стоимости транспортной продукции отсутствует сырье, являющееся основой производства в промышленности и сельском хозяйстве.

Характерной особенностью транспорта является необычайная множественность видов продукции. В промышленности, особенно в связи со специализацией производства, каждая отрасль производит более или менее однородную продукцию. И в сельском хозяйстве, которое не разделяется на совершенно самостоятельные отрасли, каждое предприятие вырабатывает ограниченное количество видов изделий, значительно меньше, чем предприятия транспорта.

Прежде всего различаются два основных вида транспортной продукции — пассажирские и грузовые перевозки. Пассажирские перевозки в свою очередь подразделяются на несколько видов в зависимости от типа вагонов, характера сообщения, скорости поездов, характера обслуживания пассажиров и некоторых других особенностей.

Еще большее разнообразие видов имеется в грузовых перевозках в зависимости от характера грузов, вида погрузки, дальности расстояния перевозки, степени сохранности и ряда других признаков. Кроме того, грузовые перевозки подразделяются в зависимости от величины перевозимых грузов на повагонные и мелкими партиями.

Но все эти многочисленные виды продукции транспорта могут быть подразделены, как и в других отраслях народного хозяйства, на группу «А» (средства производства) и группу «Б» (предметы потребления). Если услуги транспорта ока-

[1] К. Маркс, Теории прибавочной стоимости, ч. I, 1954, стр. 388—389.

зываются производственным предприятиям и организациям в форме перевозок оборудования, сырья, топлива или вспомогательных материалов, то они относятся к группе «А». Перевозки же готовых предметов личного потребления или пассажиров относятся к группе «Б»[1].

Измерителями продукции транспорта являются для грузовых перевозок тонна-километр, а для пассажирских перевозок — пассажиро-километр (на морском транспорте — тонна-миля и пассажиро-миля).

Несмотря на то что транспорт не производит самостоятельных потребительных стоимостей и его деятельность носит как бы обслуживающий характер, он играет большую роль в системе народного хозяйства. С техническим прогрессом и общим развитием производительных сил транспорт превратился в огромную сферу материального производства, значение которой все возрастает. Транспорт связывает в единое государственное целое все области и районы СССР, содействует рациональному размещению и развитию производительных сил, обеспечивает нормальный оборот продуктов промышленности и сельского хозяйства путем своевременных грузовых перевозок, удовлетворяет потребности трудящихся в передвижении, укрепляет дело обороны страны. Наконец, транспорт играет важную роль в экономических связях СССР с другими странами, в частности в развитии внешней торговли.

Таким образом, транспорт составляет неотъемлемый и весьма важный элемент процесса воспроизводства. К. Маркс характеризует роль транспорта в процессе воспроизводства следующим образом: «Во всяком процессе производства большую роль играет перемещение предмета труда и необходимые для того средства труда и рабочие силы, — хлопок, напр., передвигается из кардировочной мастерской в прядильную, уголь подымается из шахты на поверхность. То же явление, но в большем масштабе, наблюдается при переходе готового продукта в виде готового товара из одного самостоятельного места производства в другое, пространственно отдаленное от него. За транспортировкой продуктов из одного места производства в другое следует также транспортировка готовых про-

[1] Некоторая часть пассажирских перевозок не имеет производственного характера. Поскольку, однако, преобладающая часть их носит производственный характер, нет надобности выделять их из общего объема транспортных услуг, которые в целом должны относиться к сфере материального производства.

дуктов из сферы производства в сферу потребления. Продукт только тогда готов к потреблению, когда он закончит это передвижение»[1].

Большое значение транспорта в общей системе народного хозяйства СССР характеризуется следующими цифровыми данными. По данным за 1960 г., удельный вес транспорта в общей численности рабочих и служащих составляет 10,1%, в производственных основных фондах — 12,4, в национальном доходе — около 4%. В общей сумме капитальных вложений в народное хозяйство за 1918—1960 гг. удельный вес транспорта составляет около 10%.

Наконец, о значении транспорта можно заключить и по его участию в формировании стоимости промышленной или сельскохозяйственной продукции, учитывая, что издержки транспорта входят составной частью всей стоимости продукции. Транспортные расходы по перевозке сырья, топлива и материалов от поставщиков к потребителям составляют большую долю общей их стоимости. Особенно велика доля транспортных расходов в стоимости строительных материалов. Подсчитано, что в стоимости кирпича на месте потребления транспортные расходы составляют в среднем около 25%, лесоматериалов — 40%, а в стоимости камня они достигают 70%. Но и в стоимости других видов промышленной продукции транспортные расходы составляют большую величину, достигая 22—30% стоимости угля, почти 50% стоимости железной руды, а для некоторых видов минеральных удобрений и минеральных строительных материалов — более половины их стоимости[2].

Приближение промышленности к источникам сырья и сокращение транспортных расходов заметно снижают себестоимость промышленной продукции.

Следует, однако, иметь в виду, что транспорт подразделяется на внутрипроизводственный и транспорт общего пользования. Первый входит органически в процесс производства соответствующей отрасли промышленности (или сельского хозяйства). Самостоятельную отрасль народного хозяйства составляет лишь транспорт общего пользования, функционирующий в сфере обращения. И все изложенное в этой главе относится именно к транспорту общего пользования.

---

[1] К. Маркс, Капитал, т. II, 1955, стр. 146—147.

[2] См. Е. Д. Хануков, Транспорт и размещение производства, Трансжелдориздат, 1956, стр. 118.

2. Экономические особенности отдельных видов транспорта

Транспорт СССР, составляя единую сферу народного хозяйства, состоит из пяти видов: железнодорожного, водного (морского и речного), воздушного, автомобильного, трубопроводного. С развитием науки и техники возникают новые виды транспорта, старые виды транспорта реконструируются и совершенствуются, создаются новые средства транспорта. Так, за годы Советской власти возник и получил большое развитие воздушный транспорт, по существу новыми видами транспорта следует считать также автомобильный и трубопроводный.

Все перечисленные виды транспорта в СССР тесно связаны между собой, составляя единую транспортную сеть страны. Они не конкурируют между собой, как в капиталистических странах, а, наоборот, взаимодействуют, сочетают свою работу друг с другом. Работа всех видов транспорта осуществляется на основе единого народнохозяйственного плана, направление грузов по тому или иному виду транспорта определяется экономической целесообразностью, исходя из особенностей и состояния отдельных видов транспорта, географического размещения перевозок, а также конкретных задач, стоящих перед Советским Союзом в данный период. Особо важными факторами распределения грузов между отдельными видами транспорта являются уровень себестоимости перевозок, удельные капитальные вложения на единицу транспортной продукции и скорость доставки грузов. По данным 1962 г., себестоимость перевозок грузов на разных видах транспорта составляет: на железнодорожном — 3 коп. за 10 приведенных *ткм*, речном — 2,94, морском — 2,1, автомобильном — 55,7 коп.[1]. Еще выше себестоимость перевозок на воздушном транспорте. Поэтому всемерно поощряются перевозки грузов по водным путям, а на короткие расстояния доставки грузов и автомобильным транспортом. Многие перевозки осуществляются при непосредственном участии двух или более видов транспорта: железнодорожного и водного, железнодорожного и автомобильного, воздушного и автомобильного. Смешанные перевозки грузов являются не только экономически выгодными, но подчас технически неизбежными (учитывая размещение транспортной сети и возможность доставки грузов до склада потребителя).

[1] См. «Народное хозяйство СССР в 1962 году». Госстатиздат, 1963, стр. 381, 411.

Ведущим видом транспорта в СССР является *железнодорожный*. До Великой Отечественной войны и в послевоенные годы вплоть до 1960 г. на его долю приходилось более 80% всего грузооборота. Но в последнее время наметилась тенденция некоторого снижения удельного веса железнодорожного транспорта и повышения удельного веса автомобильного и трубопроводного. Удельный вес *водного* транспорта остался без изменения (при повышении доли морского транспорта и снижении доли речного). Значение *воздушного* транспорта в грузовых перевозках совершенно незначительно. По плану на 1965 г. произойдет дальнейшее снижение удельного веса железнодорожного транспорта до 72% и значительное повышение трубопроводного транспорта до 7,2—7,4%.

Изменения в соотношении отдельных видов транспорта в грузообороте страны характеризуются данными табл. 7.

Таблица 7

Удельный вес отдельных видов транспорта в общем грузообороте СССР[1]

(в %)

Годы	Вид транспорта				
	железнодорожный	морской	речной	трубопроводный	автомобильный
1913	60,6	16,1	22,9	0,3	0,1
1928	78,2	7,8	13,3	0,5	0,2
1932	77,5	9,2	11,5	1,3	0,5
1940	85,1	4,9	7,4	0,8	1,8
1950	84,4	5,6	6,5	0,7	2,8
1955	83,3	5,9	5,8	1,3	3,7
1960	79,8	7,0	5,3	2,7	5,2
1962	77,8	8,2	5,2	3,5	5,3
1965 (план)	71,7—72,3	9,4—9,2	5,6—5,5	7,4—7,2	5,8—5,7

[1] См. „Народное хозяйство СССР в 1960 году", Госстатиздат, 1961, стр. 533; „Народное хозяйство СССР в 1962 году, Госстатиздат, 1963, стр. 380.

Изменение соотношения отдельных видов транспорта в грузообороте СССР в семилетнем плане объясняется более высокой экономической эффективностью автомобильного и особенно трубопроводного транспорта по скорости доставки грузов, по удельным капитальным вложениям и другим показателям.

Несомненно, что в дальнейшем, в генеральной перспективе, еще больше понизится удельный вес железнодорожного транспорта, а трубопроводный транспорт превратится в один из важнейших видов транспортной сети СССР.

Программа КПСС определяет задачи транспорта в генеральной перспективе следующим образом: «Важнейшими задачами в области транспорта являются: расширение транспортно-дорожного строительства и полное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения во всех видах перевозок; дальнейшее техническое перевооружение железнодорожного и других видов транспорта; значительное повышение скоростей на железных дорогах, морских и речных путях; согласованное развитие всех видов транспорта как составных частей единой транспортной сети. Возрастет удельный вес трубопроводного транспорта.

Единая глубоководная система соединит основные внутренние водные пути Европейской части СССР.

По всей стране будет создана разветвленная сеть благоустроенных дорог. Автомобильный парк страны возрастет до размеров, обеспечивающих полное удовлетворение потребностей в грузовых и пассажирских перевозках, широкое распространение получат станции проката автомобилей. Авиационный транспорт превратится в массовый вид перевозки пассажиров, охватит все районы страны»[1].

Составляя звенья единой транспортной системы, различные виды транспорта характеризуются значительными экономическими особенностями, которые должны учитываться при определении перспектив развития транспорта и установления транспортных тарифов. При этом основными показателями, определяющими выбор того или иного вида транспорта, являются величина эксплуатационных затрат, капитальные вложения на единицу транспортной продукции, скорость перевозки. Кроме того, приходится учитывать практическую возможность применения отдельных видов транспорта в конкретных условиях отдельных районов. В связи с этим для грузовых перевозок основными видами транспорта являются железнодорожный, водный и трубопроводный. Для пассажирских же перевозок большое значение имеет автомобильный и воздушный транспорт.

Известно, что решающим видом транспорта в СССР является *железнодорожный,* как в грузовых перевозках, так

[1] Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 71—72.

особенно в пассажирских. Он останется главным видом транспорта и в перспективе ближайших 20 лет при некотором снижении его удельного веса в общем объеме перевозок. Грузооборот железнодорожного транспорта за 20 лет возрастет примерно в 3 раза, а других видов транспорта — еще больше.

Основное преимущество железнодорожного транспорта перед другими видами транспорта — более низкая себестоимость перевозок. Средняя себестоимость перевозки грузов по железным дорогам в 20 раз ниже средней себестоимости перевозки автомобильным транспортом. Правда, себестоимость перевозок водным транспортом еще ниже, но в зимних условиях в большинстве районов СССР речной транспорт неприменим. Железные же дороги в состоянии перевозить любые виды грузов независимо от времени года и климатических условий.

Другим преимуществом железнодорожного транспорта является высокая фондоотдача. По сравнению с другими видами транспорта годовое количество продукции (тонна-километров) на каждый рубль основных фондов на железнодорожном транспорте значительно выше. Иными словами, удельные капиталовложения на железнодорожном транспорте ниже, чем на некоторых других видах транспорта.

Важным преимуществом железнодорожного транспорта является относительно большая скорость перевозки. Правда, автомобильный и особенно воздушный транспорт могут обеспечить значительно большую скорость. Но эти виды транспорта могут широко применяться лишь для пассажирских перевозок. Автомобильный транспорт применяется и для грузовых перевозок, но лишь на короткие расстояния. Для перевозки массовых грузов, например руды, топлива, крупногабаритных машин и др., особенно на большие расстояния, автомобильный транспорт и авиация экономически не выгодны. При огромной протяженности Советского Союза и необходимости перевозить грузы на многие тысячи километров железнодорожный транспорт является наиболее выгодным. Поэтому в транспортном обслуживании промышленности СССР железные дороги играют решающую роль.

Водный транспорт при некоторых основных недостатках имеет и свои преимущества перед другими видами транспорта в силу специфических его особенностей. В известных условиях водный транспорт — это единственный из всех видов транспорта, который успешно заменяет железные дороги для перевозки массовых грузов на большие расстояния. Речной транспорт в период навигации обеспечивает наиболее низкую себестои-

мость перевозок. Особенно эффективен водный транспорт при дальних перевозках, так как здесь снижение себестоимости перевозок с увеличением дальности происходит в большей мере, чем на железнодорожном транспорте. Поэтому водный транспорт экономически наиболее эффективен при перевозке дешевых, малотранспортабельных грузов (леса, минеральных стройматериалов и др.).

Весьма важным преимуществом водного транспорта являются относительно небольшие капитальные вложения для открытия движения. Они значительно меньше, чем при других видах транспорта. На 1 *км* пути речного транспорта приходится в 10—15 раз меньше основных фондов, чем на железнодорожном.

Особенно большое значение имеет водный транспорт в тех районах Советского Союза, где пока нет железных дорог, например в северных районах Сибири и Дальнего Востока.

Наконец, водный транспорт (в данном случае морской) играет исключительно важную роль во внешней торговле СССР с другими странами.

В то же время необходимо отметить как серьезный недостаток водного транспорта относительно небольшую скорость перевозки, наиболее низкую по сравнению со всеми другими видами транспорта. Средняя скорость в грузовом движении на речном транспорте в 2 раза меньше, чем на железнодорожном и автомобильном, и в 20 раз меньше, чем на воздушном транспорте[1].

Кроме того, водный транспорт применим, как правило, лишь при наличии естественных водных путей. Поэтому даже в тех районах, где применяется речной транспорт, он для доставки грузов непосредственно потребителю сочетается с другими видами транспорта (железнодорожным, автомобильным).

Важной особенностью *автомобильного* транспорта является способность принимать грузы непосредственно на местах их образования и перевозить до склада потребителя без перегрузок на другие виды транспорта. Такой возможности нет ни у какого другого вида транспорта.

Другим преимуществом автомобильного транспорта является более низкая себестоимость перевозок на короткие расстояния по сравнению с другими видами транспорта. С увели-

[1] Скорость движения составляет на речном транспорте 5—15 *км/час*, на морском — 15—30, железнодорожном — 30—35, автомобильном — 25—40, а на воздушном — 300—350 *км/час* (Экономика транспорта. Учебник под ред. С. Данилова, Трансжелдориздат, 1956, стр. 126).

чением расстояния это преимущество постепенно исчезает, а при дальних перевозках автомобильный транспорт оказывается менее выгодным, чем железнодорожный и водный. Поэтому он получил широкое применение главным образом при местных перевозках — внутригородских или пригородных.

Наконец, автомобильный транспорт обеспечивает более высокую скорость перевозок по сравнению с железнодорожным и водным транспортом. Поэтому при необходимости срочной доставки грузов он применяется и при дальних перевозках.

Главным преимуществом *воздушного* транспорта является высокая скорость перевозки, которая в десятки раз выше, чем перевозки железнодорожным и водным транспортом. Поэтому для перевозки срочных грузов и скоропортящихся продуктов, особенно на большие расстояния, воздушный транспорт наиболее выгоден. При этом воздушный транспорт в состоянии доставить пассажиров и грузы и в такие районы, которые недоступны другим видам транспорта.

Важным преимуществом воздушного транспорта являются низкие капитальные вложения на 1 *км* линии, которые значительно ниже, чем на всех других видах транспорта (в том числе на водном и трубопроводном).

Однако крупным недостатком воздушного транспорта, особенно для массовых грузов, является высокий уровень себестоимости перевозок, что ограничивает применение воздушного транспорта в грузовых перевозках.

Трубопроводный транспорт, предназначенный для перекачки нефти, нефтепродуктов и газа, в послевоенные годы приобрел в СССР большое значение в связи с большим развитием нефтяной и газовой промышленности. Нефтепроводы и газопроводы в последнее время стали сооружать на многие тысячи километров, в частности в районах Севера, Запада и Прибалтики, лишенные своих источников нефти и газа.

Важнейшим преимуществом трубопроводного транспорта перед другими видами транспорта является относительно низкая себестоимость транспортирования. Себестоимость перекачки нефти и нефтепродуктов по трубам примерно в 3 раза ниже, чем перевозки железными дорогами, и в 2 раза ниже, чем водным транспортом. При этом потери нефтепродуктов при транспортировании по трубам минимальны. Особенно важен трубопроводный транспорт для перекачки газа. Массовая перевозка газа на большие расстояния другими видами транспорта практически неосуществима.

Необходимо, кроме того, иметь в виду, что перекачка нефтепродуктов и газа трубопроводным транспортом возможна в любое время года независимо от климатических условий. На трубопроводном транспорте исключаются столкновения средств транспорта и невозможны аварии в пути.

Другое преимущество трубопроводного транспорта — относительно низкие удельные капиталовложения. Сооружение 1 *км* нефтепроводов обходится в 2 раза дешевле, чем сооружение железнодорожной линии такой же мощности.

В связи с указанными преимуществами и особенностями трубопроводного транспорта развитие его резко опережает развитие других видов транспорта. В 1959—1965 гг. грузооборот железнодорожного транспорта увеличивается на 39—43%, морского — примерно в 2 раза, речного — примерно в 1,6, автомобильного — примерно в 1,9, а трубопроводного — примерно в 5,5 раза[1].

3. Себестоимость перевозок и транспортные тарифы

Транспортные тарифы представляют собой устанавливаемые государством цены на перевозки грузов и пассажиров. Тарифная ставка — это оплата за перевозку единицы транспортной продукции. *В основе транспортных тарифов, как и оптовых цен на промышленную продукцию, лежит себестоимость перевозок.* Она является методологической основой планирования тарифов и составляет преобладающую их часть.

Но в отличие от цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию транспортные тарифы не выражают стоимости перевозимых грузов. Они выражают только работу самого транспорта. Конкретно транспортные тарифы возмещают (должны возмещать) издержки транспорта и обеспечивают транспортным организациям определенную прибыль.

В связи со сказанным правильное исчисление себестоимости единицы транспортной продукции является важнейшей предпосылкой правильного построения транспортных тарифов, причем, поскольку транспорт осуществляет два принципиально разных вида перевозок — грузов и людей, необходимо калькулирование себестоимости двух единиц транспортной продук-

[1] См. Контрольные цифры развития народного хозяйства СССР на 1959—1965 годы, Госполитиздат, 1959, стр. 53—55.

ции — тонна-километра для грузовых перевозок и пассажиро-километра для пассажирских перевозок.

Издержки транспорта характеризуются многими особенностями, значительно отличающими их от себестоимости промышленной или сельскохозяйственной продукции. Прежде всего они не содержат такого важного элемента, как сырье и основные материалы, удельный вес которых в себестоимости всей промышленной продукции превышает 60%. В связи с этим в издержках транспорта особенно высок удельный вес заработной платы — около 40% всех эксплуатационных затрат, между тем как в себестоимости промышленной продукции доля затрат заработной платы менее 20%, а в легкой и пищевой промышленности не достигает и 10% (исключение составляет трубопроводный транспорт, где заработная плата составляет менее 20% всех эксплуатационных расходов).

Другой важной особенностью издержек транспорта является высокий удельный вес непропорциональных расходов, малозависящих от объема перевозок, таких, как амортизация основных фондов, отопление и освещение, управленческие расходы. На железнодорожном транспорте непропорциональные расходы составляют примерно половину всех расходов, между тем как в себестоимости промышленной продукции они не превышают 20%. Поэтому с увеличением объема перевозок себестоимость единицы транспортной продукции заметно снижается. Особенно необходимо отметить высокий удельный вес затрат по воспроизводству основных фондов. Затраты по амортизации и ремонту составляют на разных видах транспорта 20—35% всей себестоимости перевозок (а на трубопроводном даже более 50%).

Структура себестоимости перевозок на различных видах транспорта характеризуется данными табл. 8[1].

Характерной особенностью издержек транспорта является большая зависимость себестоимости единицы транспортной продукции от дальности перевозок. Именно с увеличением дальности перевозок себестоимость единицы транспорта значительно снижается. Это объясняется тем, что расходы по начальной и конечной операциям (подготовка вагона к погрузке, погрузка, выгрузка и т. п.) не зависят от дальности перевозок, и поэтому с увеличением дальности доля этих расходов в себестоимости перевозок снижается. Так, при перевоз-

[1] См. Я. В. Шукста ль и др., Транспортные издержки в народном хозяйстве СССР, Изд-во АН СССР, 1959, стр. 33, 34, 102.

Таблица 8

Структура себестоимости перевозок различными видами транспорта

(в % к итогу)

Вид транспорта	Заработная плата с начислениями	Топливо и энергия	Материалы	Амортизация	Ремонт подвижного состава	Прочие расходы
Железнодорожный	46	22	6	17	5	4
Речной	39	19	3	15	17	7
Морской	29	22	5	18	15	11
Автомобильный . .	31	16	1	22	15	15
Воздушный	41	22	1	24	6	6
Трубопроводный .	17,5	12	—	51	1,5	18

ке по железной дороге каменного угля на расстояние 50 *км* себестоимость 1 *ткм* в 3 раза выше, чем на расстояние 2900 *км*, при перевозке торфа — в 3,5 раза выше, картофеля — в 4 раза, хлопка-сырца — в 5 раз, шерсти — в 5,5 раза.

Следует, однако, иметь в виду, что увеличение дальности перевозок далеко не пропорционально снижает издержки транспорта, а при перевозке на расстояние более 3000 *км* экономического эффекта вообще не получается. Так, с увеличением расстояния перевозок от 100 до 500 *км* себестоимость перевозок снижается на 40—45% на все расстояние перевозки, от 500 до 1000 *км* — примерно на 2% на каждые 100 *км*, а от 1000 до 2000—около 0,5% на каждые 100 *км*, до 3000 *км*— по 0,2% на каждые 100 *км*, а дальше снижения себестоимости почти совсем не замечается[1].

Точно так же увеличение веса грузов не вызывает соответственного увеличения издержек транспорта. Поэтому при крупных, массовых размерах перевозок себестоимость единицы транспортной продукции снижается.

Наконец, себестоимость перевозок в значительной мере зависит от вида перевозимых грузов. Перевозка железной руды, например, в 2 раз дешевле, чем перевозка хлопка-сырца, себестоимость перевозки бензина — в 1,5 раза выше, а свежей рыбы — в 2 раза выше себестоимости перевозок угля или

[1] См. Е. Д. Михальцев, Себестоимость железнодорожных перевозок, Трансжелдориздат, 1957, стр. 187—188.

строительных материалов. Себестоимость пассажирских перевозок также различна в зависимости от предоставленных удобств и характера обслуживания.

Все эти особенности транспорта должны учитываться при построении системы тарифов на грузовые и пассажирские перевозки.

4. Основы тарифной политики

Транспортные тарифы, представляя собой государственные цены на производимые услуги, являются денежным выражением стоимости этих услуг. Но, как всякие цены, они отклоняются от стоимости, не совпадают со стоимостью транспортной продукции. Стоимость не может быть основой планирования транспортных тарифов, во-первых, потому, что величина стоимости не поддается точному определению, и во-вторых, при этом условии не была бы обеспечена рентабельная работа транспорта. В основе планирования транспортных тарифов, как уже отмечалось, лежит себестоимость перевозок.

Но и себестоимость перевозок не является единственным фактором, который приходится учитывать при построении системы тарифов. Она является базой, основой транспортных тарифов, на нее ориентируются при установлении тарифных ставок. Но наряду с себестоимостью перевозок при планировании транспортных тарифов необходимо учитывать ряд других факторов, поскольку тарифы являются орудием экономической политики социалистического государства. С помощью транспортных тарифов Советское государство решает важные задачи хозяйственного строительства, в частности рациональное регулирование перевозок по видам транспорта.

Основными задачами, которые призвана решать система транспортных тарифов в СССР, являются: содействие рациональному размещению производительных сил по территории страны, в частности экономическому развитию восточных районов; сокращение нерациональных, чрезмерно дальних и встречных перевозок; наиболее эффективное использование отдельных видов транспорта; содействие достижению высоких темпов роста промышленности, в особенности тяжелой; всемерное укрепление экономических связей между промышленностью и сельским хозяйством; содействие всемерному развитию сельскохозяйственного производства.

Одной из важнейших задач транспортных тарифов является борьба с чрезмерно дальними перевозками грузов. Для этой цели установлены дифференцированные тарифные ставки при перевозках грузов на различные расстояния. В пределах так называемой нормальной дальности тарифные ставки постепенно снижаются, поскольку с ростом дальности перевозок себестоимость единицы транспортной продукции снижается. Но за пределами этой нормальной дальности тарифные ставки значительно повышаются — отнюдь не в соответствии с издержками транспорта. Так, при перевозке каменного угля на расстояние до 75 *км* тарифная ставка установлена 0,8 коп. за 1 *ткм,* затем тарифная ставка снижается до 0,3 коп. при перевозке на расстояние 900 *км* и 0,26 коп. — 1700 *км.* А дальше тарифные ставки начинают повышаться и особенно заметно на очень большие расстояния. Точно так же при перевозке черных металлов на расстояние 75—900 *км* тарифная ставка снижается с 0,3 до 0,25 коп. за 1 *ткм,* после чего она постепенно повышается.

Следует отметить, что нормальная дальность, за пределами которой тарифные ставки начинают повышаться, установлена различная для разных грузов в зависимости от их транспортабельности. Так, для торфа она составляет 150 *км,* для сланца — 250, для дров — 350, для черных металлов — 900, для леса — 2200, для каменного угля — 2500 *км.* Транспортабельность грузов определяется удельным весом транспортной слагающей в общей стоимости отдельных грузов. Очевидно, что в стоимости (точнее, в ценах) более дешевых грузов удельный вес транспортной слагающей выше, чем в стоимости дорогих грузов. Стоимость перевозки тканей по отношению к их оптовой цене в несколько раз меньше, чем стоимость перевозки массовых грузов (угля, черных металлов и др.). По расчетам Т. С. Хачатурова, удельный вес транспортных тарифов в ценах перевозимых грузов составляет в среднем 2,2%. Но в то время как в цене сахара он составляет 0,8%, в цене цемента он достигает 16%, соли — 32, а железной руды — 50%[1].

Кроме того, само по себе понятие дальности расстояния является весьма относительным с экономической точки зрения. По некоторым грузам перевозка на большие расстояния неизбежна и экономически оправдана. Специализация производства в некоторых отраслях промышленности требует

[1] См. Т. С. Хачатуров, Экономика транспорта, изд-во АН СССР, 1959, стр. 534—535.

кооперирования районов, далеко отстоящих друг от друга. По некоторым производствам, например турбин, автомобилей, электротехнической продукции и др., целесообразно иметь ограниченное количество предприятий на весь Советский Союз и поэтому продукцию этих предприятий необходимо перевозить на весьма значительные расстояния. Точно так же некоторые виды продукции добывающей промышленности (нефть, руда и др.) необходимо перевозить на большие расстояния, поскольку соответствующие месторождения полезных ископаемых размещены в ограниченном количестве районов страны.

Важной задачей тарифной политики на всех этапах развития народного хозяйства СССР было содействие социалистической индустриализации страны, всемерному развитию тяжелой промышленности. Аналогично системе оптовых цен на промышленную продукцию тарифные ставки на перевозку средств производства установлены более низкие, чем на перевозку предметов потребления. Так, тарифная ставка по отношению к себестоимости перевозки каменного угля составляет 110%, лесных строительных материалов — 109, черных металлов — 134, железной руды — 138%; по отношению же к себестоимости обуви тарифная ставка составляет 189%, сахара — 246, кондитерских изделий — 247, тканей — 340%.

Для разрешения важных задач экономической политики устанавливаются, с одной стороны, льготные тарифы, во многих случаях не возмещающие всех издержек транспорта, а с другой — чрезмерно высокие тарифы, являющиеся по существу запретительными.

Таким образом, система транспортных тарифов играет важную роль в экономической жизни страны, решая важные народнохозяйственные задачи. В связи с этим отклонение тарифных ставок от стоимости перевозок отдельных грузов является неизбежным, а совпадение их со стоимостью перевозок возможно в отдельных случаях, но отнюдь не обязательно.

Некоторые экономисты считают, что планомерное отклонение тарифов от стоимости перевозок было оправданно в годы довоенных пятилеток и в первые годы после войны. В настоящее же время якобы «необходимо отказаться от системы сложного дифференцирования ставок на расстояние и устанавливать тарифные схемы на основе стоимости перевозок»; «к отклонениям тарифов от стоимости перевозок нужно при-

бегнуть лишь в исключительных случаях» [1]. Но требование полного совпадения тарифных ставок со стоимостью перевозок отдельных грузов означает отказ от тарифной политики. Оно по существу равносильно требованию отказа от экономической политики вообще. Пока существует категория цены, должна существовать и политика цен, должны быть планомерные отклонения отдельных цен и тарифов от действительных издержек, от общественно необходимых затрат труда.

5. Виды и формы тарифов

Необходимость отражения в транспортных тарифах стоимости перевозок и использования их в качестве орудия экономической политики социалистического государства требует известной дифференциации тарифов. Это значит, что уровень тарифных ставок не может быть одинаковым для разных грузов и даже для одних и тех же грузов в разных направлениях и на разных расстояниях; иными словами, отношение различных тарифов к стоимости перевозок должно быть различным. Тарифные ставки могут отклоняться от стоимости перевозок, притом различные ставки в различной степени. Однако отклонения эти должны быть экономически оправданными, они не должны превратиться в полный отрыв от общественно необходимых издержек транспорта. В противном случае нельзя будет учитывать транспортные тарифы при экономических расчетах, в частности при обосновании пунктов размещения новых промышленных предприятий.

В то же время система тарифов не может оставаться неизменной, а должна время от времени пересматриваться — в связи с изменением издержек транспорта и других объективных условий, а также экономических задач государства.

Основных видов транспортных тарифов два: пассажирские и грузовые. Необходимость установления различных тарифов для основных видов транспортной продукции вызывается прежде всего различным уровнем себестоимости перевозок. Пассажирские и грузовые перевозки осуществляются, как правило, различными средствами транспорта и требуют различных затрат. Так, грузовые перевозки на водном транспорте осуществляются сухогрузными, нефтеналивными судами,

[1] В. Врублевский и В. Митрофанов, Актуальные вопросы тарифов и тарифной политики на транспорте («Финансы СССР» № 8, 1960, стр. 48—49 и 51).

баржами и рефрижераторами, пассажирские же перевозки — комфортабельными теплоходами. Точно так же на автомобильном транспорте: грузовые автомобили — для грузовых перевозок и легковые автомобили и автобусы — для пассажирских.

Но дело не только в разной себестоимости перевозок. Тарифы на пассажирские перевозки в большей мере превышают издержки транспорта, чем грузовые. Об этом можно судить по уровню доходности тарифных ставок. Если средняя доходная ставка по грузовым перевозкам превышает себестоимость на 23%, то по пассажирским перевозкам это превышение составляет 35%[1]. Здесь действует тот же принцип, что и в ценообразовании на промышленную продукцию: доля накоплений в оптовых ценах на средства производства ниже, чем в ценах на предметы потребления.

Тарифы на грузовые перевозки подразделяются на основные, повышенные и пониженные. *Основные* (или общие) тарифы, как показывает само название, применяются к подавляющему количеству грузов, ко всем видам перевозок, на всех дорогах и направлениях. В основе этих тарифов лежит себестоимость единицы транспортной продукции.

Наряду с общими во многих случаях применяются повышенные или пониженные тарифы. Поскольку такие тарифы представляют собой исключение, отступление от общего принципа построения тарифов, они носят название *исключительных* тарифов. Такие тарифы устанавливаются для поощрения перевозок отдельных грузов в экономически особо выгодных направлениях или, наоборот, для ликвидации нерациональных перевозок.

В целях борьбы с чрезмерно дальними перевозками установлены *повышенные* тарифы при перевозках сверх определенного расстояния. Точно так же повышенные тарифы установлены на перевозки по железной дороге параллельно водным путям для стимулирования передачи грузов с железнодорожного транспорта на водный. Если для отдельных видов перевозок тарифы установлены резко повышенные, то они приобретают характер запретительный. Поэтому такие тарифы называются *запретительными*.

Наоборот, на грузовые перевозки в смешанном (железнодорожно-водном) сообщении, а также в порожних направле-

---

[1] См. Т. С. Хачатуров, Экономика транспорта, изд-во АН СССР, 1959, стр. 551.

ниях в целях всемерного развития таких перевозок тарифы устанавливаются на более низком уровне. *Пониженные* тарифы могут устанавливаться для отдельных видов грузов, предприятий или организаций. Такие тарифы, например, устанавливаются на перевозки сырья, топлива или строительных материалов из вновь осваиваемых месторождений. Льготные тарифы были в свое время установлены для перевозок магнитогорской руды в Кузбасс и кузнецкого угля в Магнитогорск. Пониженные тарифы могут быть также установлены для перевозки грузов в определенные районы в целях содействия экономическому развитию этих районов. Иными словами, пониженные (льготные) тарифы преследуют цель стимулирования, поощрения отдельных видов перевозок, поэтому они иначе называются *поощрительными.*

Различный уровень тарифных ставок установлен для разных категорий грузов. Выше было сказано, что на перевозки средств производства тарифы установлены более низкие, чем на перевозки предметов потребления. Тарифы на перевозки сырья и топлива установлены, как правило, более низкие, чем на полуфабрикаты, а на перевозку последних — более низкие, чем на готовые изделия. Разумеется, себестоимость перевозки различных категорий грузов неодинакова. В некоторых случаях перевозка разных грузов требует разных транспортных средств, например сухогрузы и наливные. Но дело не только в этом. На водном транспорте, например, на перевозку руды, металла для металлургических и машиностроительных заводов и некоторых других грузов тарифы установлены ниже себестоимости перевозок (планово-убыточные тарифы). Следует, однако, отметить, что хотя известная дифференциация тарифов по видам грузов и потребителям целесообразна, она должна в большей степени опираться на себестоимость перевозок. Поэтому следует стремиться к некоторой унификации тарифных ставок на грузы, однородные по условиям и себестоимости перевозок. Во всяком случае планово-убыточные тарифы могут устанавливаться лишь как исключение.

Некоторое ослабление разрыва в тарифных ставках на перевозку средств производства и предметов потребления необходимо и по другой причине. Структура грузовых перевозок на разных дорогах различна. На одних дорогах резко преобладают перевозки средств производства, на других, наоборот, высок удельный вес перевозок предметов потребления. При низких тарифах на перевозки сырья и топлива железные дороги, перевозящие преимущественно массовые грузы, ока-

зываются в значительно худшем положении, чем дороги, перевозящие предметы потребления. Между тем рентабельность различных дорог не должна резко колебаться.

По принципу наращения платы за перевозку тарифы подразделяются на однообразные, или пропорциональные, и дифференциальные. *Однообразные* тарифные ставки остаются одинаковыми при любых расстояниях, т. е. не меняются с увеличением расстояния, и поэтому плата за перевозку груза при этих ставках исчисляется путем умножения тарифной ставки на количество километров (или миль). Если, скажем, ставка на 1 тонна-милю составляет 0,5 коп., то при перевозке груза на 100 миль провозная плата составит 50 коп., на 200 миль — 1 рубль и т. д. *Дифференциальные* же тарифы являются непропорциональными, неодинаковыми на разных расстояниях. Иными словами, при дифференциальных тарифах провозная плата возрастает не прямо пропорционально расстоянию. Как правило, с увеличением расстояния тарифные ставки уменьшаются. Но до известных пределов. При достижении определенного расстояния тарифные ставки начинают повышаться в целях борьбы с чрезмерно дальними перевозками. Дифференциальные тарифы применяются как на железнодорожном транспорте, так и на водном.

Для дифференцирования тарифных ставок на разных расстояниях устанавливается определенное количество *поясов,* в пределах которых тариф не меняется. Так, на морском транспорте на перевозку сухогрузов в малом каботаже установлено шесть поясов: от 1 до 30 миль, от 31 до 50 миль, от 51 до 75 миль, от 76 до 200 миль, от 201 до 800 миль и свыше 800 миль. Для других видов перевозок установлено иное количество поясов и иные интервалы по поясам. Для перевозок наливных грузов, например, установлено четыре пояса. На железнодорожном транспорте установлено: 126 тарифных поясов, охватывающих расстояние от 1 до 13 500 *км.* В первый пояс входит расстояние от 1 до 50 *км;* от 51 до 100 *км* — 5 поясов по 10 *км*; от 101 до 300 *км* — 10 поясов по 20 *км*; от 301 до 600 *км* — 10 поясов по 30 *км*; от 601 до 1000 *км* — 10 поясов по 40 *км*; от 1001 до 1500 *км* — 10 поясов по 50 *км*; от 1501 до 5500 *км* — 40 поясов по 100 *км*; от 5501 до 13 500 *км* — 40 поясов по 200 *км.*

Тарифы могут быть средние и местные. *Средние* тарифы — это общие тарифы, применяемые на все перевозки на всех железных дорогах и водных путях. *Местные* тарифы устанавливаются на перевозки грузов (а также пассажиров) по же-

лезнодорожным веткам, не включенным в общую сеть железных дорог, по вновь осваиваемым и по малым рекам. Кроме того, местные тарифы применяются на перевозки, осуществляемые на местных пригородных и внутригородских линиях.

В отличие от железнодорожного транспорта, где уровень тарифов установлен единый для всей сети железных дорог (за исключением местных тарифов), на водном транспорте тарифы установлены дифференцированно по отдельным бассейнам. Такая дифференциация тарифных ставок имеет своим главным основанием различный уровень себестоимости перевозок в связи с различными условиями работы. Если принять среднюю себестоимость перевозок сухогрузов за 100, то в Азово-Черноморском бассейне она составляет 52, в Балтийском бассейне — 80, а в Дальневосточном—144 (данные за 1958 г.)[1]. Еще более резко различается себестоимость перевозок на речных бассейнах.

Таким образом, на водном транспорте наряду с *едиными* для всего Советского Союза применяются *побассейновые* тарифы. На морском транспорте в настоящее время применяются 10 тарифных схем с различными ставками в зависимости от бассейна, вида плавания (большой каботаж, малый каботаж, арктическое плавание) и рода грузов (сухогрузы, наливные грузы).

Тарифы на грузовые перевозки различаются по характеру самих отправок грузов. В зависимости от того, как отправляются грузы (целыми вагонами или мелкими партиями) на железнодорожном транспорте действуют тарифы повагонные, маршрутные и для мелких отправок. *Повагонные* тарифы устанавливаются в виде платы с вагона, независимо от степени его нагруженности. Наоборот, *тарифы мелких отправок* исчисляются в зависимости от веса груза и применяются для перевозки грузов мелкими партиями в сборных вагонах. Повагонные тарифы ниже тарифов мелких отправок, тем самым поощряется перевозка грузов крупными партиями и повышение загрузки вагона. Еще ниже тарифы на перевозки грузов целыми маршрутами. Помимо более низких тарифов, маршрутные перевозки поощряются специальными премиями. *Маршрутные* перевозки производятся для наиболее массовых грузов — угля, руды и т. п.

В зависимости от скорости доставки грузов тарифы подразделяются на *тарифы большой скорости* и *тарифы малой*

[1] См. Экономика морского транспорта, изд-во «Морской транспорт», 1959, стр. 340.

скорости. Такое подразделение тарифов имеет место как на железнодорожном транспорте, так и на водном и автомобильном. Необходимо, однако, отметить, что на речном транспорте тарифы большой скорости применяются ко всем грузам независимо от размера партии. Тарифы же малой скорости применяются лишь к грузам, составляющим не менее определенных процентных норм загрузки судов. Само собой разумеется, что тарифы большой скорости выше тарифов малой скорости по тем же грузам.

Наконец, по форме построения тарифы на перевозку грузов на железнодорожном транспорте бывают табличные и схемные. *Табличные* тарифы применяются при перевозках грузов между определенными пунктами отправления и назначения и устанавливаются в виде определенной платы с 1 *т* или одного вагона за все расстояние перевозки. *Схемные* же тарифы устанавливаются в виде ставок с 1 *ткм* или 1 вагоно-километра. Таким образом, при этих тарифах провозная плата исчисляется путем умножения тарифной ставки на количество километров перевозки.

Пассажирские тарифы также имеют свои подразделения, но они менее дифференцированы, чем грузовые. При этом дифференциация пассажирских тарифов различна на разных видах транспорта.

На железнодорожном транспорте применяются пассажирские тарифы общие, пригородные, местные и специальные. Основными являются *общие* тарифы, которые действуют на всех железных дорогах СССР, открытых для общего пользования. Общие тарифы дифференцируются прежде всего в зависимости от расстояния — с увеличением расстояния оплата за 1 *км* проезда уменьшается. В отличие от грузовых тарифов снижение пассажирских тарифных ставок с увеличением расстояния происходит неограниченно. Так, по сравнению со ставкой за 1 пассажиро-километр при расстоянии 5 *км* тарифная ставка 1000 *км* снижается более чем в 2 раза, а при расстоянии 10 000 *км* — в 4 раза. Общие тарифы различаются в зависимости от типа вагона (жесткий открытый, жесткий купированный, мягкий, оборудованный товарный), от скорости перевозки (пассажирские, скорые и курьерские поезда), наконец, от удобства проезда (места для сиденья и для лежания). *Пригородные* тарифы устанавливаются на железнодорожных линиях, примыкающих к городам и промышленным центрам, и подразделяются на *зонные*, при которых расстояние на пригородной линии делится на зоны и плата за проезд опреде-

ляется по зонам, и *покилометровые*. Пригородные тарифы, как правило, ниже общих тарифов. *Местные* тарифы применяются на линиях, не примыкающих к общей сети железных дорог, а также на строящихся линиях, открытых для временной эксплуатации. *Специальные* тарифы устанавливаются для особых видов пассажирских перевозок, например на проезд военнослужащих, работников железнодорожного транспорта, больных и т. п.

На речном транспорте пассажирские тарифы подразделяются на общие, местные, пригородные и внутригородские. Основными тарифами являются общие, или *тарифы транзитных линий,* установленные для судов дальнего следования. Так же, как общие тарифы на железнодорожном транспорте, тарифы транзитных линий различаются в зависимости от скорости перевозок и удобств, предоставляемых пассажирам, а с увеличением расстояния тарифные ставки снижаются в целях привлечения пассажиров к проезду на дальние расстояния.

На автомобильном транспорте пассажирские тарифы разделяются на автобусные и таксомоторные. *Автобусные* тарифы могут быть постанционные (т. е. до определенной станции), участковые и поясные, действующие на определенный участок или большую зону (пояс). *Таксомоторные* тарифы бывают покилометровые (т. е. одинаковые тарифные ставки за каждый километр проезда независимо от расстояния) и маршрутные. Основой для построения автобусных тарифов является себестоимость 1 пассажиро-километра, а таксомоторных — себестоимость 1 *км* пробега таксомотора.

Перечисленные виды и формы транспортных тарифов указывают на весьма сложную систему тарифов на транспорте СССР, особенно железнодорожном. Как уже отмечалось, дифференциация тарифных ставок в принципе необходима. Но она не должна быть чрезмерно сложной и дробной, чтобы не усложнять работу плановых органов, промышленных предприятий и самих транспортных организаций. Известная унификация тарифов была бы в интересах как народного хозяйства, так и населения.

Наряду с этим необходимо дальнейшее совершенствование системы транспортных тарифов, особенно на грузовые перевозки, которое должно обеспечить большее соответствие тарифных ставок действительным издержкам транспорта и содействие тарифами рациональному распределению перевозок по отдельным видам транспорта.

НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ

В настоящее время осуществляется пересмотр оптовых цен на средства производства и тарифов на грузовые перевозки. В дальнейшем предстоит пересмотр цен также на предметы потребления. Пересмотр цен будет практиковаться и в будущем. В процессе пересмотра система цен должна быть улучшена. В чем же конкретно должно выражаться усовершенствование системы цен в СССР?

1. В основе цены должна лежать правильно исчисленная себестоимость соответствующего вида продукции. Отрыв цены от себестоимости противоречит требованиям хозяйственного расчета и не соответствует основной задаче цены — правильно отражать общественно необходимые затраты на производство. Но цена должна быть выше себестоимости, обеспечивая определенные накопления. В связи с этим необходимо ликвидировать убыточные цены и не допускать их в дальнейшем. Это, конечно, не значит, что с усовершенствованием цен не окажется убыточных предприятий, поскольку цена должна ориентироваться, как правило, не на индивидуальную, а на среднеотраслевую себестоимость. Но такие предприятия будут стремиться к повышению своего технического и организационного уровня и к снижению себестоимости своей продукции. К тому же число таких предприятий будет относительно невелико. Точно так же должны быть ликвидированы льготные цены для отдельных групп потребителей, как нарушающие условия хозрасчета.

Себестоимость продукции не только должна лежать в основе планирования цен, но и быть главной, решающей частью цены. Нельзя признать нормальным, когда многие машиностроительные и приборостроительные предприятия с индивидуальным и мелкосерийным характером производства при освоении новых видов продукции устанавливают рентабельность в размере 70—100% к себестоимости продукции.

Вместе с тем ориентация на себестоимость продукции при

планировании цен предъявляет повышенные требования к калькулированию себестоимости, которая должна отражать действительные затраты на производство и реализацию продукции.

2. При планировании цен на продукцию обрабатывающей промышленности, в том числе машиностроения и приборостроения, необходимо положить в основу себестоимость соответствующих изделий в среднем по данной отрасли промышленности, по крайней мере в пределах экономического района. Среднеотраслевая себестоимость продукции отражает уровень техники и организации производства в отдельных отраслях промышленности и выражает общественно необходимые нормы затрат на производство. Между тем отдельные совнархозы нередко устанавливают различный уровень цен на однородные изделия, вырабатываемые разными предприятиями. Такая практика не стимулирует более отсталые предприятия к улучшению своей работы и всемерному приближению к общественно необходимым затратам на производство.

На вновь осваиваемые изделия цены должны устанавливаться исходя из себестоимости аналогичных изделий на передовых предприятиях.

3. Ориентация ценообразования на себестоимость продукции требует учета затрат не только непосредственно на производство соответствующих видов продукции, но и транспортных издержек по доставке их до потребителя. В этих целях необходимо устанавливать по крайней мере на большинство видов изделий оптовые цены франко-вагон станция назначения. При таких условиях единые цены на всей территории Советского Союза окажутся для многих отраслей промышленности нецелесообразными. Следует шире практиковать поясные и районные цены, в том числе и на продукты легкой и пищевой промышленности.

4. Использование себестоимости продукции в качестве основы ценообразования и решающего элемента цены требует во многих случаях большой поправки. При одной и той же себестоимости натуральной единицы однородные изделия (тонна, штука, метр) дают различный полезный эффект. Теплотворная способность угля, содержание металла в руде, сахаристость свеклы могут значительно колебаться, хотя затраты на производство одной натуральной единицы, скажем 1 *т* продукции, могут быть одинаковыми. Различная потребительная стоимость при одинаковой себестоимости возможна и в машиностроении, и в легкой промышленности. Очевидно, что

при различной потребительной стоимости сырья и оборудования производительность труда и качество продукции будут неодинаковыми. Социалистическое общество, заинтересованное в систематическом повышении производительности труда и качества продукции, не может игнорировать потребительную стоимость товаров в ценообразовании. Цены должны стимулировать производство более эффективной продукции. Кроме того, одинаковая цена на продукцию с разным производственно-экономическим эффектом противоречит требованиям хозяйственного расчета. Поэтому при планировании цен необходимо исходить не только из себестоимости натуральной единицы продукции, но и с учетом ее потребительной стоимости (калорийность, срок службы, надежность в эксплуатации и т. д.). Но это вместе с тем требует разработки конкретных показателей и измерителей потребительной стоимости в разных отраслях материального производства.

5. Одним из путей усовершенствования системы ценообразования является учет в ценах так называемого природного фактора. Естественно-географические и горно-геологические условия оказывают огромное влияние на производительность труда и качество продукции в сельском хозяйстве и добывающей промышленности. Учет природного фактора в ценообразовании означает установление дифференцированных цен на однородную продукцию в разных районах и зонах страны. Поскольку уровень производительности труда под влиянием естественных условий значительно колеблется не только в разных экономических районах, но и на разных участках одного и того же района, это привело бы к чрезмерной дифференциации цен, что резко усложнило бы всю систему народнохозяйственного планирования. Поэтому более целесообразно при установлении цен на продукцию сельского хозяйства и добывающей промышленности учитывать дифференциальную ренту, размер которой определяется разницей в плановой себестоимости продукции на разных предприятиях того или иного района.

6. Планирование цен на предметы народного потребления должно учитывать спрос населения и возможность его удовлетворения. Необходимо систематическое изучение рынка товаров, в частности, периодические обследования отдельных районов.

Однако учет спроса и предложения необходим не только при планировании розничных цен, но и оптовых цен на средства производства. Оптовые цены должны содействовать

внедрению в производство заменителей дефицитных материалов и изделий.

7. Использование цены в качестве орудия экономической политики для разрешения важных задач социалистического государства требует известной дифференциации цен как оптовых, так и розничных. Различный уровень и разная структура цен могут быть установлены не только на разные виды продукции, но и на один и тот же вид продукции в разных районах, при разных условиях производства и сбыта. Однако чрезмерная дифференциация цен порой вступает в противоречие с интересами производства и населения, усложняет работу плановых и хозяйственных органов, не соответствует требованиям хозяйственного расчета. Между тем действующая в настоящее время система цен является чрезмерно дифференцированной и требует некоторого упрощения. Особенно необходимо значительно упростить прейскуранты розничных цен, по которым население и общественные организации осуществляют контроль за соблюдением цен.

8. Важной задачей улучшения системы цен в СССР является постепенное сближение уровня закупочных и сдаточных цен. Сближение это должно идти путем снижения цен на колхозную продукцию, хотя в отдельных случаях возможно и повышение сдаточных цен. Различный уровень государственных заготовительных цен на одинаковую продукцию в зависимости от того, у кого она закупается, — важная особенность ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. В промышленности такого положения нет, поскольку все промышленные предприятия являются государственными. Разрыв в уровне закупочных и сдаточных цен определяется не только тем, что издержки производства в совхозах ниже, чем в колхозах, но и тем, что совхозы, как государственные предприятия, получают от госбюджета средства на расширенное воспроизводство, а при плановой убыточности — и прямую дотацию. Но наличие разных цен на одинаковую продукцию в одном и том же районе не позволяет использовать цены для сравнительного анализа хозяйственной деятельности колхозов и совхозов и усложняет систему ценообразования. Сближение цен на колхозную и совхозную продукцию становится и объективно возможным по мере организационно-хозяйственного укрепления колхозов и снижения издержек их производства.

9. Одной из важнейших задач ценообразования в социалистическом народном хозяйстве является постоянное совершенствование транспортных тарифов, особенно на грузовые

перевозки. В настоящее время назрела необходимость значительного ослабления разрыва в тарифах на перевозки средств производства и предметов потребления. В промышленности различный уровень цен на средства производства и предметы потребления допустим, поскольку здесь действуют два вида оптовых цен и две формы чистого дохода. На транспорте же возможности колебания тарифов на перевозки разных грузов ограничены. Кроме того, необходимо ликвидировать разрыв в тарифах на перевозки однородной продукции для разных отраслей народного хозяйства; применение льготных тарифов для отдельных категорий потребителей противоречит требованиям хозяйственного расчета и не стимулирует соответствующие предприятия к повышению эффективности своего производства.

Таковы некоторые рекомендации по усовершенствованию системы цен в СССР.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . 3
1 *Экономическая сущность цены* . . . 5
1. Роль цены в социалистическом обществе 5
2. Цена и стоимость 9
3. Можно ли определить величину стоимости товара? 16
4. Функции цены при социализме 21
5. Себестоимость — основа планирования цен 25
6. О норме накоплений в ценах . 29
2. *Структура оптовых цен* . . . 32
1. Состав цены промышленного продукта 32
2. Определение себестоимости продукции для планирования цен 34
3. Прибыль как элемент цены . . . 45
4. Налог с оборота 49
5. Наценка сбытовых организаций промышленности . . . 55
6. Структура оптовых цен на средства производства и предметы потребления 57
3. *Система цен в промышленности* 62
1. Дифференциация оптовых цен 62
2. Особенности ценообразования в добывающей промышленности 71
3. Принципы построения системы оптовых цен 83
4. Порядок установления оптовых цен 89
5. Развитие системы цен в промышленности 93
4. *Заготовительные цены на продукцию сельского хозяйства* . . 105
1. Экономическое своеобразие сельского хозяйства и учет его в ценообразовании 105
2. Дифференциальная рента и цены на сельскохозяйственную продукцию 110
3. Изменение форм заготовок и системы цен на сельскохозяйственные продукты 117
4. Современная система цен на продукты сельского хозяйства . 124
5. *Розничные цены* 130
1. Значение розничных цен 130
2. Влияние спроса и предложения на уровень розничных цен . 134
3. Торговые скидки (или накидки) 138

4. Дифференциация розничных цен 140
5. Прейскуранты розничных цен 147
6. Розничные цены на продукцию общественного питания . 150
6. *Экономические основы транспортных тарифов* 153
1. Транспорт как особая сфера материального производства . 153
2. Экономические особенности отдельных видов транспорта . 157
3. Себестоимость перевозок и транспортные тарифы . 163
4. Основы тарифной политики 166
5. Виды и формы тарифов . . . 169
Некоторые выводы 176

Лазарь Моисеевич Кантор

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СССР

(Тем. план Экономиздата, 1963 г. № 4)

Редактор *Е. И. Комаров*

Мл. редактор *Т. Н. Некрасова*

Корректоры: *В. С. Ланьшина, С. С. Финикова*

Сдано в производство 4/XI—1963 г. Подписано к печати 4/II—1964 г.

А03330. Бумага 60×84¹/₁₆. Бум. л. 5,75. Печ. л. 10,5. Уч.-изд. л. 10,08.

Тираж 10,000 экз. Цена 60 коп. Изд. № 740. Заказ 178.

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЭКОНОМИКА»

Москва, Дьяковский пер., 4

Московская типография № 29 «Главполиграфпрома»
Государственного комитета Совета Министров СССР по печати.
Ново-Басманная, 23

В ближайшее время издательством «Экономика» выпускаются следующие книги по экономическим проблемам строительства коммунизма

ГАТОВСКИЙ Л. М. Материальные условия перехода к коммунизму. 20 л. Цена 1 р. 15 к.

КАПИТОНОВ Б. В. Эффективность основных фондов. 10 л. Цена 60 коп.

КОЧИН И. Н. Преодоление социально-экономических различий между городом и деревней. 10,5 л. Цена 60 коп.

ЛЕВИТАНУС И. М. Товарное производство и строительство коммунизма. 12 л. Цена 75 коп.

МОЖАЙСКОВА И. В. Себестоимость, прибыль, премия (вопросы теории и практики). 12 л. Цена 75 коп.

ПЕТРОСЯН Г. С. Внерабочее время. 12 л. Цена 75 коп.

План, показатели, стимулы. Колл. авторов. 20 л. Цена 1 р. 15 к.

ЧУХНО А. А. Распределение по труду и общественные фонды потребления. 12 л. Цена 75 коп.

Экономические проблемы движения за коммунистический труд. 12 л. Цена 75 коп.

На все эти книги Вы можете оформить предварительный заказ в местных книжных магазинах или отделах «Книга — почтой» республиканских и областных (краевых) книготоргов.

Местные книготоргующие организации учтут Вашу заявку и обеспечат заказанной литературой по выходе ее в свет.

Издательство «ЭКОНОМИКА»

Цена 60 коп.